08 Oktober 2010 www.monitor.co.at Preis 3,80 € Ein Produkt der Bohmann Verlagsgruppe

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Business Software

Mobilität ist gefragt

VORBERICHT: IT & Business und DMS Expo in Stuttgart
BUSINESS INTELLIGENCE: Stammdaten und BI
SOFTWAREKAUF: Auf gleicher Augenhöhe mit dem Anbieter

IT-Business in Österreich
jetzt vorbestellen unter
www.monitor.co.at/itbuch

ISSN 1021-271X P.B.B ZUL.NR. 02Z031040M – VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN

COVERBILD: STOCK.XCHNG/ANATOLI STYF

COMARCH
SEMIRAMIS

»sie **hat's**

» Gewinnen Sie

›1. Preis: 1x iPad
›2. Preis: 1x iPod touch
›3. Preis: 5 x 2 VIP-Karten,
TSV 1860 München

www.semiramis.com/gewinn

ERP[II]-SOFTWARE FÜR STARKE UNTERNEHMEN | www.semiramis.com

Dominik Troger
Chefredakteur

Business-Software: Mobilität ist gefragt

Mobilität und die Anforderungen der Fachabteilungen sorgen bei Business-Software für neue Anwendungsfelder. Eine Möglichkeit, sich über diese Themen umfassend zu informieren, bietet die „IT & Business und DMS EXPO“ in Stuttgart Ende Oktober.

Business-Software und Dienstleistungen stehen im Zentrum der „IT & Business und DMS EXPO” vom 26. bis 28. Oktober 2010 auf der Messe Stuttgart. Wie schon am Messenamen erkenntlich, wurde durch eine Kooperation mit der Koelnmesse die Digital Management Solution Expo (DMS EXPO) mit dem Fokus Enterprise Content- und Dokumentenmanagement in das Programm eingebunden. SEITE 8

Ein großes Thema auf der Messe werden ERP-Lösungen sein - und der Trend zu „mobilem ERP”. Laut einer Erhebung des Zürcher Analysten- und Beratungshauses intelligent systems solutions (i2s) sind die Haupttreiber für den Einsatz von mobilem ERP der Wunsch nach Zeitersparnis, gefolgt von Prozessoptimierung und einer Verbesserung der Datenaktualität. Durch den mobilen Zugang auf das ERP-System haben Mitarbeiter ständig Zugriff auf für sie im Moment wichtige Informationen, selbst wenn sie beim Kunden vor Ort sind und nicht am Arbeitsplatz.

Die ERP-Spezialisten Frank Naujoks und Christoph Weiss von i2s zeigen in ihrem Beitrag auf, worauf es dabei ankommt und welche Stolpersteine es gibt. Ihr Fazit: „Beim Projekt mobiles ERP darf es nicht darum gehen, das ganze System auf dem jeweiligen mobilen Endgerät vollständig abzubilden. Den Mitarbeitern mit Kundenkontakt müssen alle wichtigen Funktionen zur Unterstützung ihrer Arbeit zur Verfügung gestellt werden, während administrative Prozesse nicht unbedingt mobil verfügbar sein müssen.” SEITE 15

Business Intelligence und Stammdaten

MONITOR-Autorin Christine Wahlmüller sprach mit Mirko Waniczek, Senior Manager bei Contrast Management-Consulting und ÖCI (Österreichisches Controller-Institut), über aktuelle Trends zu integrierter Planung und Operational BI. Aber auch Mobilität ist ein großes Thema. Mobile Devices werden eine zunehmend größere und intelligentere Rolle spielen. Dazu Waniczek: „Der Außendienst-Mitarbeiter schaut sich einen Umsatz an und kann vor Ort direkt Abfragen und Analysen starten. Wir sehen auch, dass immer mehr Anbieter reüssieren, die auf die Trends Mobilität und In-Memory-Abfragen setzen.” SEITE 24

Gastautor Daniel Liebhart präsentiert in seinem Beitrag Stammdaten als Dreh- und Angelpunkt für die Bereitstellung dispositiver Systeme in der Unternehmensplanung und -steuerung. Liebhart bietet eine Orientierungshilfe an, die kompakt die herstellerspezifischen Charakteristika unternehmensweiter Gesamtarchitekturen für Stammdaten vorstellt. SEITE 28

Optimaler Softwarekauf

Kauf- und Mietverträge von Software bedeuten für Kunden lange und teure Verpflichtungen, aber ein kleiner Vorsprung am Verhandlungstisch kann den entscheidenden Unterschied bedeuten. Dieser Meinung ist MONITOR-Autorin Alexandra Riegler, die in ihrem Beitrag die geschäftlichen Beziehungen zwischen Kunden und Softwarehäusern unter die Lupe nimmt und Tipps für Preisverhandlungen gibt. SEITE 34

Die Serie über IT-Forscherinnen und -Forscher in Österreich wird in dieser Ausgabe durch ein Interview mit Alois Ferscha, Leiter des Departments für „Pervasive Computing” an der Universität Linz, fortgesetzt. SEITE 36

INHALT 8|2010

8

IT & BUSINESS UND DMS EXPO IN STUTTGART

15

ALLES ÜBER DIE VORTEILE VON MOBILEM ERP

34

AUF GLEICHER AUGENHÖHE: KAUF- UND MIETVERTRÄGE VON SOFTWARE

WIRTSCHAFT

REBOOT 5
Messenachbericht Personal Austria 6
Vorschau: 8. Österreichischer IT- & Beratertag 7

THEMA: BUSINESS SOFTWARE

Messeduo in Stuttgart 8
ERP für maßgeschneiderte Etiketten 10
CIO-Umfrage-Thema Nr 1: Die Produkt-Roadmap der SAP 14
Der Ruf nach Mobilität wird lauter 15
ERP: Einfache Bedienung im Fokus 18

Microsoft Dynamics

Investitionssicherheit mit Microsoft Dynamics ERP & CRM 20

Nachbericht: ERP Future 2010 22
Interview: „KMUs haben Controlling-Hausaufgaben nicht gemacht“ 24
Microsoft rüstet als Business-Intelligence-Plattformanbieter auf 26
Stammdaten und BI 28
PM-Factory: Spezialist für Performance Management 33

STRATEGIEN

Auf gleicher Augenhöhe – bessere Kauf- und Mietverträge für Software 34
Serie IT-Forschung in Österreich: Alois Ferscha, Universität Linz 36
Alles wird „Cloud“ und „Social“ 37
„Wir vernetzen Business“ – Xerox nach dem Kauf der ACS 40

NETZ & TELEKOM

Coole Effizienz im Rechenzentrum 45
Fachkommentar: Hosted Web Security für Remote User ... 46

AUS DER REDAKTION

Editorial 3
Inserentenverzeichnis 47
Impressum 47

REBOOT

Seit dem Angriff der Killerviren auf iranische Atomanlagen ist es evident: Wir sind im Zeitalter des Cyberkrieges angekommen.

Conrad Gruber

Die Cyber-Attacke, die mit dem Virus Stuxnet auf Atomanlagen im Iran ausgeführt wurde, hat weltweites Aufsehen erregt: Damit sehen wir nun der virtuellen Kriegsführung entgegen, eine Situation, die zuvor hauptsächlich aus Science Fiction-Filmen bekannt war.

Das sagt auch der russische Antivirenspezialist Kaspersky: Mit Stuxnet sei ein neues Zeitalter der Cyberkriegsführung angebrochen. Sogar Kaspersky räumt ein, dass es sich bei diesem Trojaner um einen „einzigartigen und sehr ausgefeilten Malware-Angriff" handelt, der mit fundiertem Wissen um Industrieanlagensteuerung (in diesem Falle von Siemens-Programmen) durchgeführt wurde. Aus diesem Grund meint Kaspersky, dass es sich um einen „staatlich unterstützen Angriff" handle. Ein Angreifer könne dadurch die Kontrolle über zentrale Systeme etwa von Kraftwerken, Pipelines oder Fabriken übernehmen und die Anlagen im schlimmsten Fall zerstören.

Zum ersten Mal erlebten wir einen perfekten, umfassenden und extrem gefährlichen Cyber-Angriff ohne klassischen kriminellen Hintergrund, also etwa um Geld oder Kreditkartennummern zu stehlen, persönliche Daten auszuspionieren oder Spam zu verschicken. Vielmehr war dieser vermutlich per USB-Sticks übertragene Virus einzig und allein dafür konzipiert, Fabriken und industrielle Anlagen zu sabotieren. „Damit wurde die Büchse der Pandora geöffnet", sagt Kaspersky-Gründer Eugene Kaspersky. Und weiter: „Das Zeitalter der Cyberkriege und des Cyberterrorismus hat begonnen." Und das könnte, so der Virenspezialist, weltweit ein Wettrüsten von Schadprogrammen in Gang setzen.

Für Viren vom Schlage eines Stuxnet ist tiefgehendes Insiderwissen notwendig, das nur durch ein Team von sehr spezialisierten Experten zur Verfügung steht, mit dem derartig vielschichtige Angriffe durchgeführt werden können. Für die Ausführung der Attacke dieser Größenordnung ist es auch undenkbar, dass nicht geheimdienstliches Material zur Verfügung gestanden hat.

Dem Siemens-Konzern, dessen Industriesoftware durch Stuxnet angegriffen wurde, und Microsoft, in dessen Windows die Hacker eine bisher unbekannte Sicherheitslücke ausgenutzt haben, ist die Sache natürlich peinlich. Schon gibt es einen Stuxnet-Patch, doch ob diese Sache damit so leicht zu bereinigen ist, ist zweifelhaft. Mittlerweile hat sich das Virus, das die Eigenschaften von Rootkits, Würmern und Trojanern vereint, nämlich weltweit weiter verbreitet, vor allem in Europa, Indien, Pakistan und China, und es ist noch kein Ende abzusehen.

Tieto realisiert „Future Office"

Tieto Austria, Österreich-Niederlassung des nordeuropäischen IT-Dienstleisters, hat seine Büros in Wien und Graz völlig neugestaltet.

Realisiert wurde in diesem Office-Relaunch eine „Open Space"-Arbeitsumgebung, die einerseits dem Bedürfnis der Mitarbeitenden nach Vernetzung wie auch jenem nach Rückzug entgegenkommt. Gewollter Zusatznutzen: Durch wesentliche Energieeinsparungen wird Tietos Philosophie eines „Green Office" umgesetzt.

„Wir schaffen in unseren Büros in Wien und Graz ideale Arbeitsumgebungen für die sogenannten ‚Information Worker', das sind jene Arbeitende der kreativen Klasse, die hoch gebildet, bestens vernetzt und digital versiert sind", erzählt Thomas Hohenauer, Geschäftsführer der Tieto Austria GmbH. Diese Neugestaltung ist die Fortsetzung des „Future Office"-Konzepts, mit Tieto bereits 2009 begonnen hat.

Karriere

DI **Christoph Schmid,** 44, ist neuer Manager Software & Solutions bei HP Österreich und für das gesamte Software-Geschäft im Unternehmensbereich von HP in Österreich verantwortlich. Zuletzt war er Key Account Manager Financial Services im Software & Solutions Team von HP Österreich.

Alexander Klaus, 48, ist neuer Director Marketing bei QlikTech für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Klaus verfügt über eine langjährige Erfahrung in der IT-Industrie und speziell in der BI-Branche. Vor seinem Wechsel zu QlikTech arbeitete er als Product Marketing Manager Business Intelligence bei Microsoft.

Mag. **Christoph Domanig,** 45, übernimmt die Leitung des Geschäftsfelds SAP Consulting bei der cellent AG in Österreich. Er soll die Kompetenz für SAP und Geschäftsprozessoptimierung in Österreich weiter ausbauen.

Mag. **Manfred Gahleitner,** 52, steigt bei Canon Austria zum Country Director Direct Sales Channel auf. In dieser Position verantwortet er den gesamten Direktvertrieb in Österreich. Er startete seine Karriere bei Canon Austria 2004, zuletzt war er Country Director Sales.

Michael Strnad, 42, ist neuer Key Account Manager für Retail-Kunden bei Monitors and More. Seine Karriere führte ihn von einem namhaften Zubehörlieferanten, wo er mehrere Jahre als Vertriebsleiter arbeitete, in die Einkaufszentrale einer Elektrofachhandelskooperation, wo er bis zuletzt tätig war.

Digitale Lernwelten in der Messe Wien

Ausblicke in die Zukunft des Lernens und Einblicke in bereits umgesetzte virtuelle Lernwelten boten die Personal Austria, 9. Fachmesse für Personalmanagement, und Professional Learning Austria, Fachmesse für Personalentwicklung, Training und E-Learning.

Am 22. und 23. September informierten sich insgesamt 2.431 Besucher bei 181 Ausstellern über Trends und Entwicklungen in Personalmanagement und Personalentwicklung. Mit der Premiere der Austrian eLearning Conference erhielten die Themen betriebliche Weiterbildung und lebenslanges Lernen besonderes Gewicht.

Computer und Gehirn

Dramatische Veränderungen für unser Leben und Lernen sagte Prof. Dr. Hermann Maurer (Technische Universität Graz) in seinem Keynote-Vortrag auf der Austrian eLearning Conference voraus. „Computer und Internet werden zu einer unentbehrlichen Erweiterung unseres Gehirns", prophezeite Maurer. Dies berge einerseits Gefahren: Dadurch, dass sich Wissen im Internet beinahe unendlich speichern lasse, machten sich die Menschen abhängig. Zudem ließen sie sich in ihrer Wahrnehmung der Welt von Suchmaschinenergebnissen und deren Rankings beeinflussen.

Andererseits liege auch eine große Chance in diesem Prozess: Ausbildungs- und Studienzeiten könnten radikal verkürzt werden, da Menschen nicht mehr auf Vorrat lernen müssten, sondern Wissen extern speichern könnten. Statt Faktenwissen anzuhäufen, von dem sie später nur einen Bruchteil anwendeten, sollten die Mitarbeiter verstärkt zwischendurch und direkt am Arbeitsplatz das lernen, was sie für ihre Aufgaben benötigen.

Wie Lernen am Arbeitsplatz aussehen kann, zeigte ein gemeinsamer Beitrag von AMS und create.at. Christoph Schmidt-Mårtensson von create.at präsentierte eine „Lernarchitektur", in der sich die Mitarbeiter wie durch ein tatsächliches Gebäude mit mehreren Stockwerken bewegen können. Deren virtuelle Abteilungen und Zimmer sind mit bestimmten Inhalten gefüllt. Das AMS nutze diese Lernwelt vor allem zur Einarbeitung neuer Beschäftigten.

„Computer und Internet werden zu einer unentbehrlichen Erweiterung unseres Gehirns." Prof. **Hermann Maurer**, Keynote Speaker der Austrian eLearning Conference, (Bild: Pfluegl/spring Messe)

Eine Lösung für E-Learning und Learning Management, die sich besonders für die Nutzung durch Außendienstmitarbeitern als sehr gut handhabbar erwiesen habe, stellten Hans Zebinger, E-Learning-Verantwortlicher bei UNIQA, und Marc Müller von IMC im Forum Best Practice vor. Wichtigster Aspekt bei der Auswahl des Learning-Management-Systems für UNIQA sei die Möglichkeit der Offline-Nutzung gewesen, berichtete Zebinger.

Die zehnte und Jubiläumsausgabe der Personal Austria findet am 19. und 20. Oktober 2011 in der Messe Wien statt.

www.personal-austria.at
www.professional-learning.at
www.aelc.at

„Werte & Wirtschaft - ein Paradoxon?"

Prominente aus Wirtschaft und Wissenschaft diskutieren beim 8. Österreichischen IT- & Beratertag am 2.12.2010 in der Wiener Hofburg.

(Bild: UBIT)

„Das Motto des 8. Österreichischen IT- & Beratertages ‚LEADERSHIP 2020 - Werte & Wirtschaft' bietet jede Menge Zündstoff für interessante Diskussionsrunden", verspricht der Gastgeber des Kongresses, Alfred Harl, Obmann des Fachverbandes Unternehmensberatung und IT in der Wirtschaftskammer Österreich.

In hochkarätig besetzten Podiumsdiskussionen werden u. a. die Themen „Ethik und Wirtschaft", „Wert der Marke", „IT 2020 - Arbeitswelt & Werte" „Social Media", oder „Online-Businessmodelle" behandelt. Unter den Diskutanten: Volksanwältin Gertrude Brinek, Flüchtlingsbetreuerin Ute Bock, Verleger Hans-Jörgen Manstein, T-Systems Managing Director Georg Obermeier, Pfarrer Helmut Schüller, SAP Österreich COO Gerhard Zeiner und ORF-Landesdirektorin Wien Brigitte Wolf.

8. Österreichischer IT- & Beratertag

Der „8. Österreichische IT- & Beratertag" ist der Treffpunkt der österreichischen Unternehmensberater, IT-Experten und Buchhalter. Der Branchenevent des Fachverbandes Unternehmensberatung und IT (UBIT) der Wirtschaftskammer Österreich findet am 2.12.2010 in der Wiener Hofburg statt. Fachreferate und Praxis-Workshops runden das Programm der ganztägigen Konferenz mit anschließender Abendgala ab.

Keynote Speaker Dr. Gerhard Schwarz, Univ. Doz für Philosophie und Gruppendynamik, widmet sich der Frage „Werte & Wirtschaft - ein Paradoxon?": „Das Wort ‚paradox' wird in unserer Sprache meist dann verwendet, wenn wir mit Widersprüchen konfrontiert sind, die sich nicht einfach mit wahr oder falsch bewerten lassen. Einer der zentralen Widersprüche ist der von Freiheit und Zwang. Normen und Werte braucht der Mensch nur dort, wo er frei ist in seinen Entscheidungen. Doch wie frei ist ein wirtschaftlich handelndes Individuum? Können wir uns für Wahrhaftigkeit, Ehrlichkeit, Fairness etc. überhaupt entscheiden? Oder zwingt uns das kapitalistische System auf naturhafte Konkurrenzen zurück (nur der Stärkere überlebt), die wir mit unserem Wertesystem überwunden glaubten? Kann man die Werte der Primärgruppe auch auf anonyme Wirtschaftsstrukturen übertragen und umgekehrt? Speziell die Beratung muss in Zukunft für solche und ähnliche Widersprüche Hilfestellung geben."

Mag. Helmut Schüller, Vorstandsvorsitzender von Fair Trade Österreich und Teilnehmer der Diskussionsrunde „Ethik als Wert in der Wirtschaft" meint: „Die Wirtschaft ist Teilsystem der (globalen) Gesellschaft. Was Gesellschaft aufbaut und zu Frieden und Gerechtigkeit führt, ist auch Grundlage menschengerechten und zukunftstauglichen Wirtschaftens: die Menschenrechte und -pflichten, eine Kultur des Respekts vor dem Leben, der Partnerschaftlichkeit von Mann und Frau, der Wahrhaftigkeit und der Gerechtigkeit und Fairness."

Lädt zum 8. Österreichischer IT- & Beratertag: **Alfred Harl**, CMC, Obmann Fachverband Unternehmensberatung und Informationstechnologie der Wirtschaftskammer Österreich

Georg Obermeier, Vorsitzender der Geschäftsführung T-Systems Austria und Teilnehmer der Diskussionsrunde „Wert der Marke": „Intelligente Produkte und Dienstleistungen leisten einen entscheidenden Beitrag zur Lösung großer gesellschaftlicher Fragen und einer stärker von Werten getriebenen Wirtschaft. IKT bietet bereits heute großes Potenzial, um eine nachhaltige Entwicklung von Gesellschaft, Umwelt und Wirtschaft weiter voranzutreiben. Damit stellen wir uns aktuellen gesellschaftlichen Herausforderungen: der massiven Klimaänderung, der Förderung gleicher Chancen zur Partizipation an der Informationsgesellschaft sowie der verbesserten Vernetzung von Arbeit und Leben."

Programm und Anmeldung unter:
www.beratertag.at
www.ubit.at

it & business
26.–28.10.2010
MESSE STUTTGART

(Bild: Messe Stuttgart)

Messeduo in Stuttgart: IT & Business und DMS EXPO

Vom 26. bis 28. Oktober 2010 steht die Messe Stuttgart im Zeichen von Software, Infrastruktur und IT-Services. Auch durch die erstmals gleichzeitig stattfindende DMS EXPO ergeben sich Synergien für alle Aussteller und Besucher.

Mit einer starken Nutzwertorientierung und einem erweiterten Rahmen-Programm möchte IT & Business noch mehr Aussteller und Besucher als zur Premiere im letzten Jahr anziehen. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen Business-Software, Infrastruktur und IT-Services. Durch eine Kooperation mit der Koelnmesse wurde auch die Digital Management Solution Expo (DMS EXPO) mit dem Fokus Enterprise Content- und Dokumentenmanagement in das Programm eingebunden.

Ulrich Kromer, Geschäftsführer der Messe Stuttgart, rechnet in diesem Jahr mit ca. 570 Ausstellern und 12.000 bis 14.000 Besuchern beim Messeduo. „Die starke Nachfrage zeigt, wie groß der Wunsch der Branche nach einem relevanten IT-Event im Herbst in Süddeutschland ist", erläuterte Kromer.

Schwerpunkt ERP-Thematik

Wie komme ich zum passenden ERP-System? Für diese komplexe Fragestellung möchte das Konferenzprogramm der IT & Business eine Vielzahl von Hilfestellungen anbieten, die dem Anwender die Entscheidung vereinfachen sollen. Auszüge aus der Zufriedenheitsstudie zu Systemen für den Bereich Enterprise Resource Planning (ERP) von Trovarit und ein Live-Vergleich von ERP-Systemen im Konferenzprogramm sind geplant.

Mit einem Live-Vergleich von einzelnen ERP-Systemen zu vordefinierten Aufgabenstellungen auf der Konferenzbühne präsentiert die IT & Business eine weitere Attraktion. „Wenn ein Unternehmen heute vor der Frage steht, ob es eine Aktualisierung seines ERP-Systems oder gar einen Umstieg auf eine Alternative durchführen soll, sind herstellerunabhängige Informationsquellen im Vorfeld eine wichtige Entscheidungsbasis", bringt es Rainer Huttenloher auf den Punkt.

Ulrich Kromer, Geschäftsführer der Messe Stuttgart, rechnet in diesem Jahr mit ca. 570 Ausstellern

Der Projektleiter für die Fachforen auf der IT & Business freut sich daher besonders, dass die GPS Gesellschaft zur Prüfung von Software zusammen mit den ERP-Spezialisten von MQ Result ein spannendes Szenario erstellt hat, das den heutigen, von der Wirtschaft geforderten Geschäftsprozessen entspricht. Vor diesem Hintergrund müssen ausgewählte ERP-Hersteller vor Publikum zeigen, wie sie die geforderten Aufgabenstellungen meistern. Anschließend lassen sich die gewonnenen Erfahrungen auf den Ständen der Hersteller vertiefen.

Mit den Business Tours auf der IT & Business liefert der Veranstalter ein weiteres Angebot für den direkten Vergleich von jeweils bis zu vier ERP-Lösungen.

PPS-Veranstaltungen

Die Informationstechnologie trägt zur Wertschöpfung in der Fertigungsindustrie einen immer größeren Anteil bei. Vom Einsatz prozessnaher Systeme für die Fertigungssteuerung sowie die Produktionsplanung und -steuerung hängt die Effizienz und Innovationsfähigkeit der produzierenden Industrie wesentlich ab. Dem trägt die Fachmesse IT & Business Rechnung und räumt den Themen Manufacturing Execution System (MES) und Produktionsplanung und -steuerung (PPS) einen großen Raum ein.

Das Thema PPS wird gleich in zwei Veranstaltungsformaten auf der IT & Business behandelt. Die PPS-Hausmesse des VDMA-Fachverbands Software, ideeller Träger der IT & Business, bietet in Verbindung mit geführten Touren IT-Entscheidern in Fertigungsunternehmen gezielte Einblicke in die Anforderungen der produzierenden Industrie. Die PPS-Tage des Fraunhofer IPA finden am 27. und 28. Oktober im Rahmen der IT & Business statt.

MES ist eines der neun Fokusthemen, die in rund 200 Vorträgen auf den fünf Fachforen der IT & Business behandelt werden. Im Vordergrund stehen dabei die aktuellen Entwicklungen im Bereich der MES-Kennzahlen (nach VDMA-Einheitsblatt 66412-1).

Open-Source-Lösungen für den Mittelstand

Für viele IT-Verantwortliche ist Open Source ein nicht mehr wegzudenkendes Thema, wenn es um die Planung der Informationstechnologie im Unternehmen geht. Der wirtschaftliche Druck auf die CIOs, IT-Leiter und Systemadministratoren beschleunigte den Trend zu Open Source zusätzlich, denn die Notwendigkeit auch bei den Informatik-Budgets zu sparen und in immer kürzerer Zeit immer mehr zu leisten, rückt herstellerunabhängige, lizenzfreie Lösungen noch stärker ins Blickfeld. Auch auf der Stuttgarter IT & Business, der Fachmesse für Software, Infrastruktur und IT-Services, spielt das Thema Open Source eine große Rolle.

„Der Themenpark Open Source auf der IT & Business stößt auch in diesem Jahr auf großes Interesse bei den Ausstellern", so Ulrich Kromer, Geschäftsführer der Messe Stuttgart. „In vielen Bereichen ist Open Source gerade für den Mittelstand eine interessante Alternative." Das Netzwerk für Open-Source-Geschäftslösungen, die Linux Solutions Group e.V. (LiSoG) ist in diesem Jahr für die Konzeption des Themenparks verantwortlich und gestaltete auch das Forumsprogramm mit Vorträgen und Diskussionen.

Ein Schwerpunkt des Themenparks liegt auf lizenzfreien Applikationen für den Mittelstand. Vorgestellt werden unter anderem Open-Source-Anwendungen für Datensicherungen, Content- und Dokumenten Management (CMS/DMS), Internet- und Einkaufsportale sowie Webauftritte von Unternehmen.

Outputmanagement

Erstmals findet parallel zur DMS EXPO die Output-Management-Konferenz DOMK am 28. Oktober im Kongresszentrum statt, und der Verband DOXNET lädt zu einer Vor-Ort-Veranstaltung ein. Die Messe Stuttgart erarbeitet gemeinsam mit Branchenvertretern unter Leitung von Dr. Werner Broermann, Leiter des VOI-Competence Centers Output-Management, ein umfassendes Informationsprogramm zum Output-Management, das für die Prozesskette von der Entstehung eines Dokuments bis hin zu seiner Aussendung an den gewünschten Empfänger steht.

Dass das Thema Output Management ein Schwerpunkt der DMS EXPO 2010 ist, wird besonders im Ausstellerbereich deutlich: Auf einer Sonderfläche der Halle 7 finden Anbieter von Output-Management-Lösungen eine Plattform, um ihr Angebot vorzustellen und Kontakte zu knüpfen oder zu vertiefen.

Rahmenprogramm

Rund 200 Vorträge zu acht Fokusthemen auf fünf Fachforen stehen auf dem Programm, Themenparks zu Open Source, IT-Infrastruktur und BPM ergänzen das Angebot.

Auf den fünf Fachforen werden in rund 200 Vorträgen von Experten und Marktführern acht Fokusthemen behandelt, die besonders für den industriellen Mittelstand von Bedeutung sind. Erstmals in diesem Jahr wird die BPM-Vision auf der IT & Business veranstaltet. Der Themenpark bietet Angebote und Lösungen rund um das Thema Business Process Management.

www.itandbusiness.de

abas BUSINESS SOFTWARE

ERP & eBusiness

Internationale Business-Software für den Mittelstand

- Zukunfts- und investitionssicher
- Flexibel, updatefähig und evolutionär
- Für viele Branchen: Fertigung, Handel, Dienstleistung

Top-Platzierungen in allen relevanten ERP-Zufriedenheitsstudien im deutschsprachigen Raum. **Spitzenplatz** bei der Systemzufriedenheit in der i2s/ERP-Zufriedenheitsstudie 2008/2010 in Österreich.

Ihr Software-Partner in Österreich:

N&P NITTMANN & PEKOLL GESMBH
ORGANISATION • PPS
EDV-KONZEPTION
RUFGASSE 9/25 • A-1090 WIEN
TEL: 319 15 19 • FAX: 319 15 22
INFO@NUP.AT • WWW.NUP.AT

www.nup.at

Transparenz auf Knopfdruck

Wenn Kapital nicht arbeitet, sondern im Lager gebunden ist, wenn rasche Management-Entscheidungen wegen nicht aktueller Kennzahlen erschwert werden, dann entspricht meist die IT des Unternehmens nicht den Erfordernissen. Diesem Problem begegneten die Maschinenbauer der Firmengruppe Simon mit der Einführung eines neuen ERP-Systems.

Volker Vorburg

Die Firmengruppe Simon produziert unter anderem Verschleißwerkzeuge und Verschleißschutzlösungen für Maschinen und Anlagen. Als internationale Unternehmensgruppe erzielt sie mit rund 450 Mitarbeitern einen Umsatz von 150 Mio. Euro. Die vier Firmen der Gruppe sind in sechs Geschäftsbereiche gegliedert. (Bild: Simon)

Die EDV der Firmengruppe Simon bestand 2008 aus einer heterogenen Umgebung mit Basic Suite, einer Windows-Portation von Nixdorf-COMET, in Verbindung mit zahlreichen MS-Office-Dateien und Insellösungen. Eine ausreichende Unterstützung der Produktionssteuerung gab es nicht. Folglich wurden mit der Geschäftsleitung Ziele formuliert, die man mit einer neuen ERP-Software realisieren wollte.

Ganz oben stand die Multisitefähigkeit des neuen Systems, also die Möglichkeit, alle Unternehmen der Gruppe zentral zu steuern und zu verwalten. Dazu kamen Lagerbestandsoptimierung, Verkürzung von Durchlaufzeiten, Unterstützung der Produktionssteuerung und Datenauswertung sowie eine größere Transparenz der Abläufe und Daten. Das Ganze sollte in einem durchgängigen System ohne Mehrfacherfassungen erfolgen.

Kernprozesse und Multisite gefordert

Nach einem aufwendigen Auswahlverfahren fiel die Entscheidung zugunsten der ERP-Lösung PSIpenta der Berliner PSIPENTA Software Systems GmbH. Als Gründe für die Wahl führt Ralf Bernhardt, Leiter der EDV der Simon-Gruppe den gut integrierten Leitstand, die ausgezeichnete Skalierbarkeit von der Einzelfertigung bis zur Großserienproduktion und die integrierte Auswertung über Cognos-Tools an.

„Vor allem die gute Abbildung der Gruppenstruktur des Konzerns mit seinen zahlreichen Geschäftsbeziehungen der Einzelfirmen war ein wichtiger Aspekt", ergänzt Matthias Buchholz, Leiter Controlling.

Rasch konkrete Vorteile

Schon kurz nach Einführung des neuen ERP-Systems zeigten sich die konkreten Vorteile. So plant das Instandhaltungsmodul Wartung bereits prophylaktisch Wartungsarbeiten. Hinterlegte Wartungspläne steuern über Laufzeiten oder Intervalle Servicearbeiten, die Auftragsvergabe bei Störfällen sowie die Ersatzteilbeschaffung und -verwaltung. Für die Ersatzteile lassen sich Stücklisten anlegen, es gibt keine Excel-Listen mehr in irgendwelchen Schubladen.

Die Rechnungsprüfung über das sogenannte iCenter-Modul digitalisiert eingescannte Rechnungen und gleicht sie mit den bestehenden Lieferanten- und Bestelldaten in PSIpenta ab. Bei Übereinstimmung übergibt es die Rechnung direkt in die Finanzbuchhaltung, wo per Workflow die Freigabe der Zahlungen gesteuert wird. Der manuelle Aufwand verringert sich auf diese Weise erheblich, und auch Fehler, die bei manuellen Eingaben immer wieder passieren, sind eliminiert. In der Fertigung erlebt man neben schnelleren Durchlaufzeiten Transparenz auf Knopfdruck: Was früher mehrere Stellen an Daten zusammentrugen, steht heute auf Anforderung umfassend, verlässlich und aktuell zur Verfügung. So liefert etwa die Betriebsdatenerfassung eine exakte Zuordnung der Mitarbeiter zu den einzelnen Aufträgen. Ebenso lässt sich der Status eines Auftrags oder Projekts minutenaktuell darstellen. Die Lagerbestandsoptimierung führte zudem zu einer spürbar geringeren Kapitalbindung.

Fazit

Bereits der Standard des ERP-Systems deckte in den meisten Bereichen gut 90 % der Anforderungen ab. Nur extrem fachspezifische Gebiete wie die Galvanik erforderten ein etwas umfangreicheres Customizing. Hier lobt Bernhardt den Softwarelieferanten und bescheinigt ihm eine gute Umsetzung der Anpassungen und eine tadellose Unterstützung durch die PSI-Berater.

Alle diese Neuerungen bringen nicht nur Zeit- und damit Kapazitätsvorteile, auch die Kosten und die Fehlerpotenziale sind gemindert. Die Datenqualität ist erhöht und ermöglicht durch ihre Transparenz und Aktualität rasche und flexible Entscheidungen des Managements. „So ist die PSIpenta-Einführung eine echte Erfolgsgeschichte", stellt Bernhardt abschließend fest.

www.psipenta.de/at

Zukunftsweisende IT-Lösungen für den Mittelstand

Comarch präsentiert auf der IT&Business 2010 in Stuttgart zukunftsweisende IT-Lösungen für den Mittelstand in Halle 3, Stand A75.

Die ERPII-Software Comarch Semiramis bietet mit dem aktuellen Release 5.0 neben zahlreichen ergonomischen und funktionalen Erweiterungen eine Reihe neuer Zusatzapplikationen wie unter anderem für Vertragsverwaltung und Service & Instandhaltung, die künftig in einem neuen App-Center zur Verfügung gestellt werden.

Die ERP-Lösung für kleine und mittlere Unternehmen, Comarch Altum, wird in Stuttgart mit dem neuen Release 5.2 präsentiert. Beide ERP-Systeme stehen auch als On-demand-Lösungen zur Verfügung. Ebenfalls als Software as a Service wird die neue Lösung für Kundenbindung iReward24 angeboten, mit der sich Kundenbindungsprogramme auch in kleinen Unternehmen umsetzen lassen.

Komplett neuentwickelte Client-Applikationen bietet das Dokumentenmanagement-System InfoStore ECM, das in Stuttgart auch mit dem Prototypen einer neuen Smartphone-Applikation präsentiert wird. Im Bereich IT-Infrastruktur zeigt Comarch auf der IT&Business unter anderem Konzepte für Virtualisierung, Konsolidierung, Hochverfügbarkeit sowie moderne Data-Center-Services.

Comarch Semiramis 5.0

Die webbasierte ERPII-Software Comarch Semiramis wird auf der IT&Business in der aktuellen Version 5.0 präsentiert, die über eine neue Addon-Infrastruktur verfügt, die eine einfache, release-unabhängige Einbindung von Branchenlösungen und Zusatzapplikationen, kurz Apps genannt, ermöglicht. Mit diesem neuen Konzept können Anwender jederzeit - ohne Releasewechsel - neue Semiramis-Applikationen herunterladen. Auf der IT&Business werden unter anderem Semiramis-Apps für Vertragsverwaltung und Service & Instandhaltung präsentiert. Diese und weitere Apps von Comarch und Semiramis-Partnern werden künftig in einem neuen App-Center angeboten, das einen unkomplizierten Download von Zusatzapplikationen für das ERPII-System ermöglicht.

Comarch Altum 5.2: BI-Funktionen im Internet

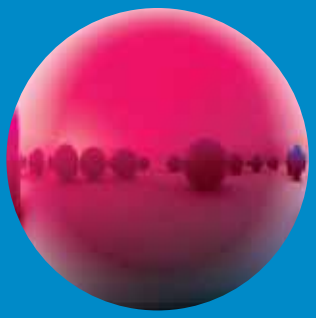
Präsentiert wird auch das neue Release 5.2 von Comarch Altum, eine flexible ERP-Lösung für kleine und mittlere Unternehmen, ausgerichtet auf Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Die Software verfügt über eine integrierte E-Commerce-Lösung und Multi-Channel-Funktionalität. Neu sind unter anderem eine Schnellzugriffleiste, auf der die am häufigsten verwendeten Funktionen zur Verfügung stehen, sowie ein benutzereigener Desktop, auf dem Verknüpfungen zu Stammdaten und Funktionen abgelegt werden können. Funktional bietet die Version 5.2 Neuerungen im Bereich Reklamationsabwicklung und Zahlungsverwaltung sowie zahlreiche Optimierungen in weiteren Funktionsbereichen. Zu den wichtigsten Verbesserungen zählt die Online-Verfügbarkeit der BI-Werkzeuge, die es erlauben, von jedem Ort der Welt aus via Internet auf Unternehmensdaten zuzugreifen, diese in aussagekräftigen Berichten aufzubereiten, um so jederzeit auf neue Chancen und Risiken reagieren zu können.

www.comarch.de

Mitten im Markt Messe Stuttgart

it & business
Fachmesse für Software, Infrastruktur & IT-Services
IT FÜR DEN MITTELSTAND

PROZESSE optimieren ...

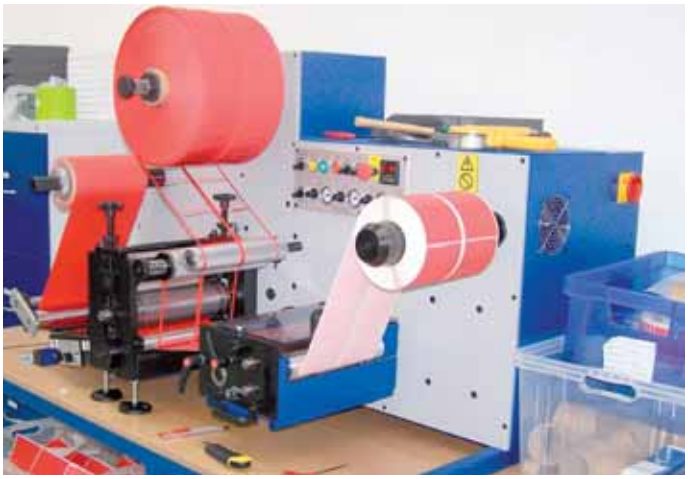


... durch die IT & Business. Weil es hier alles zum Thema Software und Systeme gibt. Weil Sie hier erfahren, wie Sie Ihren betrieblichen Ablauf möglichst effizient gestalten und so die Steuerung Ihrer Geschäftsprozesse optimieren können. Weil Sie sich hier von der Planung der Unternehmensressourcen (ERP) über die Fertigung (MES) bis hin zum Kundenbeziehungsmanagement (CRM) bestens informieren können. Weil IT im Herbst Stuttgart heißt.

www.itandbusiness.de
26. – 28.10.2010 | MESSE STUTTGART

ERP für maßgeschneiderte Etiketten

Labelident führt abas-Business-Software ein und nutzt das ERP-System für die Fertigung von maßgeschneiderten Etiketten.



Labelident liefert Etiketten in allen Farben und Formen. (Bild: Labelident)

Die auf Etiketten und Kennzeichnungssysteme spezialisierte Labelident GmbH wächst jedes Jahr um rund 20 %. Im Gründungsjahr 2004 führte man eine kostengünstige ERP-Software von der Stange ein. Die „Out of the box"-Lösung ließ sich in der Folge nur sehr schwer an firmenspezifische Anforderungen anpassen, und auch die Performance wurde mit zunehmendem Datenbestand immer schlechter.

Dies war für Labelident ein untragbarer Zustand, und so begab man sich Mitte 2009 auf die Suche nach einem neuen System. Für die Einführung stand nur ein begrenztes Budget zur Verfügung, also musste die Software schnell, kostengünstig und standardnah implementiert werden können und alle Optionen für die Zukunft offenhalten.

Das Unternehmen wollte vor allem Einsparungen bei der Artikelpflege und der Auftragsbearbeitung realisieren und die Produktivität jedes einzelnen Mitarbeiters steigern. Nach einer Evaluierung der auf dem Markt befindlichen Systeme erhielt die abas-Business-Software den Zuschlag. Die ERP-Software konnte bei allen von Labelident geforderten Punkten überzeugen.

Standardnahe Einführung

Die neue Software sollte in nur sechs Wochen einsatzfähig sein. Bei den Key Usern aus Einkauf, Vertrieb, Lager und Buchhaltung wurde erst einmal nur der reine Standard geschult. Zwei Mitarbeiter erhielten darüber hinaus eine Schulung, wie sie zukünftig die ERP-Software auch selbst anpassen können. Diese Implementierungsmethodik durchzusetzen, war nicht einfach.

Thomas Simon, Labelident Geschäftsführer, erinnert sich: „Am Anfang hatten wir ein Wunschkonzert. Jeder hatte Anpassungen, die er unbedingt haben wollte. Das konnten wir aber größtenteils nicht berücksichtigen. Der Projektleiter unseres Systemhauses hat uns einen engen Zeitrahmen für die Einführung vorgegeben. Wichtig war dabei nur, dass wir im neuen System unser Business as usual durchführen konnten." Susanne Emig, beim Etiketten-Spezialisten für Marketing zuständig, ergänzt: „Wir Anwender mussten lernen, dass nicht alles, was gemacht werden kann, auch umgesetzt werden muss. Vieles ist im Softwarestandard einfach besser abgebildet."

Auch weitere mit der Migration verbundene Ziele wurden erreicht. Beispielsweise blieb man bei der Einführung des ERP-Systems um 18 % unter dem im Vorfeld definierten Budget. Auch die zum Erfassen eines Auftrags benötigten Klicks sind gesunken. „Unser Vertrieb ist begeistert, alles geht viel schneller. Wir können jetzt bis zu 160 Aufträge am Tag erfassen, ein deutlicher Anstieg gegenüber den 100 von vorher", berichtet Emig.

Schneller und besser

Viel wurde bereits erreicht mit der neuen Business-Software. Der Einkauf und die Auftragsabwicklung sind genau auf die Anforderungen von Labelident zugeschnitten worden. Die Software des Paketversenders wurde ebenso angebunden wie die vier von Labelident betriebenen Shops. Ob im Rechnungswesen, der Warenwirtschaft, dem Verkauf oder dem Mahnwesen, überall wurden deutliche Zeiteinsparungen bei den Prozessen realisiert.

Trotz der standardnahen Einführung bildete man dennoch die eine oder andere Besonderheit für Labelident in der Software ab. Thomas Simon: „Unseren Grundstoff Etiketten ordnen wir mit der Software verschiedenen Produktgruppen wie Wegmarkierungen, Warnschilder oder Prüfplaketten zu. Dann definieren wir auch noch gleich die unterschiedlichsten Varianten wie die Etikettengröße, Etiketten-Layout oder die unterschiedlichen Farben. Aufgrund der Vielzahl von Möglichkeiten ist die einfache Variantenerstellung im System für uns von großer Bedeutung."

Auch dass es heute eine Synchronisation der Daten aus dem ERP-System in die Shops gibt, ist gegenüber früher ein großer Schritt nach vorne. Der Artikelrahmen definiert die grafische Darstellung des Artikels im Shop, ein Artikelname gehört ebenso dazu wie ein kurzer Text, der den Artikel beschreibt. Der Rahmen bleibt bestehen. Lediglich die Inhalte werden synchronisiert. Dazu wird ein sogenanntes Template oder eine Tabelle mit Inhalten gefüllt. Ändert sich der Preis, die Verpackungseinheit oder die Farbe, schlägt ein Trigger Alarm und gibt den Artikel zur Synchronisation frei. Das führende System ist dabei die in abas-ERP enthaltene Materialwirtschaft.

Fazit: Die Einsparpotenziale, die sich Labelident mit der abas-Business-Software erschlossen hat, sind groß.

www.abas.de

ABAS-BUSINESS-SOFTWARE IN ÖSTERREICH

In Österreich wird die abas-Business-Software von Nittmann & Pekoll vertrieben. Das in Wien ansässige Unternehmen ist bereits seit 1994 Partner des deutschen ERP-Herstellers ABAS. Neben der Software umfasst das Portfolio Hardware sowie Dienstleistungen in den Bereichen Organisation, Schulung, Customizing, Hotline und Wartung.

www.nup.at

proALPHA: Aufbruch in die neue Softwaregeneration

Gemeinsamer Aufbruch in die neue Software-Generation beim proALPHA-Kundentag in Linz. Rund 100 Kunden waren dabei, als es um die Möglichkeiten von proALPHA heute und in der Zukunft ging.

Zunächst ging man auf die sehr positive Unternehmensentwicklung ein, dann bot Vorstandsmitglied Werner Ernst Ausblicke auf die neue Software-Generation. Mit dieser wird sichergestellt, dass Anwender die hohe Komplexität der Infrastruktur beherrschen und zeitnah auf sich verändernde Geschäftsprozesse, die aus der Globalisierung der Märkte und den steigenden Anforderungen staatlicher Stellen resultieren, reagieren können.

Die Software muss den Unternehmen natürlich auch die Möglichkeiten des technologischen Fortschritts erschließen. Ernst ging darauf ein, welche Auswirkungen das alles auf die proALPHA-Entwicklung hat beziehungsweise welche Ziele diese vorantreiben.

Kundennutzen an vorderster Stelle

An vorderster Stelle steht der Kundennutzen, der bei aller Innovationsfreude entscheidend ist. proALPHA bleibt ein hochintegriertes ERP-System, das nicht künstlich in Mikro-Services zerlegt wird.

proALPHA-Vorstandsmitglied **Werner Ernst** bot auf dem proALPHA-Kundentag in Linz Ausblicke auf die neue Software-Generation.

Die zentralen Komponenten stammen wie bisher aus einer Hand, für die Integration in heterogene Welten stehen die notwendigen Komponenten zur Verfügung.

Darüber hinaus wurde präsentiert, welche Schritte bisher vollzogen wurden, was in den kommenden Versionen umgesetzt wird, in welchem zeitlichen Rahmen man sich bewegt und was sich die Kunden von proALPHA 5.3 erwarten können.

Das Feedback der Teilnehmer auf dem Kundentag war fast durchgehend positiv. Geschätzt wurde die kompetente und strukturierte Vermittlung von informativen Inhalten ebenso wie die Möglichkeit, das proALPHA-Team kennenzulernen und sich mit anderen Anwendern auszutauschen.

Das Unternehmen

Die proALPHA-Gruppe ist ein international agierender Business Service Provider. Mit einem ganzheitlichen Leistungsspektrum bietet das ERP-Unternehmen nicht nur die Business Solution, sondern gleichzeitig umfassende Business Services. Über die Entwicklung und den Vertrieb der integrierten Komplettlösung proALPHA sowie Beratungsdienstleistungen stellt die Gruppe die Wettbewerbsfähigkeit ihrer mittelständischen Industrie- und Handelskunden sicher.

www.proalpha.at

PROMOTION

SAP Quality Awards 2010 verliehen

Die diesjährigen österreichischen Preisträger wurden im Rahmen der SAP World Tour 2010 in Bad Ischl ausgezeichnet.

Die Preisträger des SAP Quality Award 2010 in Gold sind:

- Wiener Krankenanstaltenverbund - KAV-IT für Projekt „Impuls, SAP Industry Solution für Healthcareadministration", Implementierungspartner ARZ TILAK Solution Partner GmbH (Kategorie New Business Applications)
- Rosendahl Maschinen GmbH für das Projekt „ERP neu", Implementierungspartner KINAMU Business Solutions AG (Kategorie KMU)
- BIAC - Business Insurance Application Consulting GmbH für das Projekt „FS-CD für WStV", Implementierungspartner SAP Österreich, IBM Österreich (Kategorie Grossunternehmen)

Preisträger in Silber:

- Bramac Dachsysteme International GmbH für Projekt „eCommerce/CRM Portal",
- Implementierungspartner Snap Consulting GmbH, ILS Consult GmbH (Kategorie New Business Applications)
- Spar Österreichische Warenhandels AG für das Projekt „Retail Service", Implementierungspartner SAP Österreich, ComSol AG, myCON (Kategorie Grossunternehmen)

Preisträger für die herausragendste Qualitätsmaßnahme über alle Kategorien:

- Magistrat der Stadt Wien für das Projekt „SAPHIR" und die Etablierung einer internen Key-User-Zertifizierung.

www.sap.at

PSIPENTA
Software for Perfection in Production

Instandhaltung ERP-Standard
CRM Lean Manufacturing Rechnungswesen
Produktionsplanung PLM *Lagerverwaltung*
Manufacturing Execution System Maschinenbau
Controlling Adaptive Steuerung

PSI*penta industry* ist die Komplettlösung für Unternehmenssteuerung, Lieferkettenmanagement, Produktion und Logistik.

it business Stand 5D56

Software für Versorger und Industrie
+49 30 2801-2130 · info@psipenta.de · www.psipenta.de

PSI

CIO-Umfrage – Thema Nr. 1: Die Produkt-Roadmap der SAP

Die SAP-Produkt-Roadmap, das Preismodell, die IT-Komplexität und das Thema Wirtschaftlichkeit sind aktuell die strategischen Top-Themen.

Das hat eine Umfrage unter den in der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V. zusammengeschlossenen CIOs ergeben. Rund 80 CIOs aus österreichischen Mitgliedsunternehmen sind in der DSAG vertreten.

Welches sind aktuell die drängendsten SAP-Themen, mit denen sich IT-Leiterinnen und IT-Leiter auseinandersetzen? Dazu wurden die in der DSAG organisierten CIOs befragt (365). Mit einer Rücklaufquote von fast 30 % wurde die Umfrage länderübergreifend überdurchschnittlich gut angenommen.

SAP-Preismodell und Wirtschaftlichkeit im Fokus

Als eines der zentralen Themen steht z. B. die künftige SAP-Produkt- und -Releasestrategie auf der Agenda. Der Produkt-Roadmap wurde auch bei der Umfrage die mit Abstand größte Bedeutung zugesprochen. Hierbei stehen eine verlässliche technologische Basis, Informationen über geplante Entwicklungen sowie die Zukunft der BI/BO-Roadmap ganz oben auf der Wunschliste.

Handlungsbedarf seitens SAP sehen die Befragten zudem beim Preismodell. Die Preisliste wird aktuell als zu komplex empfunden. Von SAP definierte Preismetriken lassen sich nur teilweise mit der betriebswirtschaftlichen Realität bei den Kunden vereinbaren. Mehr Flexibilität beim Lizenzmodell würde außerdem helfen, den Einsatz von Produkten an sich wandelnde Unternehmensstrukturen anzupassen. Außerdem geht es darum, das Preismodell transparenter zu gestalten.

Wünschenswert wäre zudem, die Wartung bedarfsorientiert zu bepreisen. An dritter Stelle folgt die Wirtschaftlichkeit. Die Kostentreiber im Betrieb von SAP-Umgebungen zu identifizieren und einzudämmen, sehen die Umfrageteilnehmer als wichtige Aufgabe der SAP an. Ebenso wie Maßnahmen aufzuzeigen, wie sich Kosten etwa bei Releasewechseln oder Upgrades reduzieren lassen.

Die Top 4 der wichtigsten SAP-Themen

- SAP-Produkt-Roadmap
- SAP-Preismodell
- Wirtschaftlichkeit
- Komplexität

Produktbezogene Informationen auf der Wunschliste

Als weiteres Top-Thema ist die IT-Komplexität gesetzt. Der Ressourcenbedarf inklusive des IT-Personals, um eine SAP-Landschaft zu betreiben sowie das benötigte Know-how und wie es bereitgestellt wird, sind hier wichtige Punkte. Zu klären ist aus der Sicht der Umfrageteilnehmer auch der Funktionsumfang bzw. welche Funktionen in Unternehmen benötigt werden und wie aufwendig es ist, diese nutzbar zu machen.

„Durch den Informations- und Gedankenaustausch mit unseren Kollegen können wir die für alle strategisch bedeutsamen Themen und Interessen bündeln und damit besser gegenüber SAP auftreten. Unsere länderspezifischen Herausforderungen diskutieren wir auf regionaler Ebene." **Wolfgang Honold**, Vorstand für das Ressort Österreich der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V.

Neben SAP-spezifischen Fragestellungen erörtert der CIO-Kreis Österreich auch allgemeine IT-Themen. Laut Manfred Ofner, Sprecher der DSAG-Arbeitsgruppen in Österreich, „gewinnen das Lizenzmanagement sowie der Umgang mit gebrauchten Lizenzen mehr und mehr an Bedeutung. Des Weiteren beschäftigt sich das Gremium mit Fragen zur Rolle der IT im Unternehmen (IT Governance), dem Schutz des geistigen Eigentums und dem Identity Management. Aber auch mit der Organisation und dem Aufbau des IT-Supports setzt sich der CIO-Kreis auseinander."

Wo das Licht der Dringlichkeit besonders hell strahlt, ist auch der Schatten nicht weit. Der fällt bei der Umfrage auf Hypethemen wie Cloud Computing und die In-Memory-Technologie. Die spielen derzeit bei den befragten CIOs kaum eine Rolle.

Mit der Umfrage unter seinen Mitgliedern hat der CIO-Beirat der DSAG Schwarz auf Weiß, welches die dringlichsten Kernthemen sind. Das Ergebnis brachte eigentlich keine großen Überraschungen. Viele der Themen standen bereits im Fokus der DSAG-Aktivitäten. Es gilt nun, im Dialog zwischen den CIOs und SAP an den Themen intensiv zu arbeiten und gemeinsam zu überlegen, wie sie zum Vorteil von SAP und den Anwendern gestaltet werden können.

Weitere Informationen unter info@dsag.at und www.dsag.at

DER CIO-KREIS ÖSTERREICH

Der CIO-Kreis Österreich unter dem Dach der DSAG wurde 2009 gegründet und besteht derzeit aus rund 80 Mitgliedern. In diesem Jahr hat sich das Gremium bereits dreimal zum Meinungs- und Erfahrungsaustausch getroffen. Weitere Sitzungen sind geplant. Als Ziele verfolgt der CIO-Kreis u. a. den gemeinsamen Gedankenaustausch innerhalb des Gremiums, um gute und weniger gute Erfahrungen zu sammeln und an SAP weiterzugeben. Außerdem ist die Abstimmung mit SAP über (nicht-funktionale) Forderungen eine weitere Aufgabe.

Nachdem Smartphones und Notebooks immer öfter im Unternehmen zum Standard werden, müssen sich Unternehmen mit einer Mobile-Applications-Strategie auf die neuen Zustände einstellen.

Frank Naujoks, Christoph Weiss

Der Ruf nach Mobilität wird lauter

Neue Arbeitsabläufe, Heimarbeitsplätze, verbesserte Hardware sowie sinkende Verbindungskosten haben zu einem deutlichen Anstieg der Nachfrage nach mobil anwendbaren Unternehmensanwendungen geführt.

Laut einer Erhebung des Zürcher Analysten- und Beratungshauses intelligent systems solutions (i2s) sind die Haupttreiber für den Einsatz von Mobile ERP der Wunsch nach Zeitersparnis, gefolgt von Prozessoptimierung und einer Verbesserung der Datenaktualität. Durch den mobilen Zugriff auf das ERP-System haben Mitarbeiter ständig Zugang auf für sie im Moment wichtige Informationen, selbst wenn sie beim Kunden vor Ort sind und nicht am Arbeitsplatz.

Kennt der Mitarbeiter beispielsweise sofort die aktuellen Produktpreise oder den momentanen Lagerstand, kann er schneller reagieren. Und damit die Auskunft über die Lagerstände jederzeit mit dem aktuellen Level übereinstimmt, werden Entnahmen oder Aufstockungen in dem Moment vermerkt, in dem sie eingegeben werden, egal ob vom Büro aus oder von unterwegs. Auch was den Materialfluss angeht, bietet der mobile Zugriff beziehungsweise die mobile Eingabe einige Vorteile: Geschäftskritische Komponenten können sozusagen im Flug bestellt werden, und das zu jedem Produktionszeitpunkt.

Unterwegs mit dem ERP

Beim Projekt „mobiles ERP" darf es nicht darum gehen, das ganze System auf dem jeweiligen mobilen Endgerät vollständig abzubilden. Die unterschiedlichen Nutzer, die das System auch von unterwegs bedienen sollen, müssen inklusive der entsprechenden Prozesse aufgenommen werden. Erfahrungsgemäß werden administrative Aufgaben meist im Büro erledigt, während beim Kundenkontakt oftmals das Notebook zum Einsatz kommt. Den Mitarbeitern mit Kundenkontakt müssen daher alle wichtigen Funktionen zur Unterstützung ihrer Arbeit zur Verfügung gestellt werden, während administrative Prozesse nicht unbedingt mobil verfügbar sein müssen.

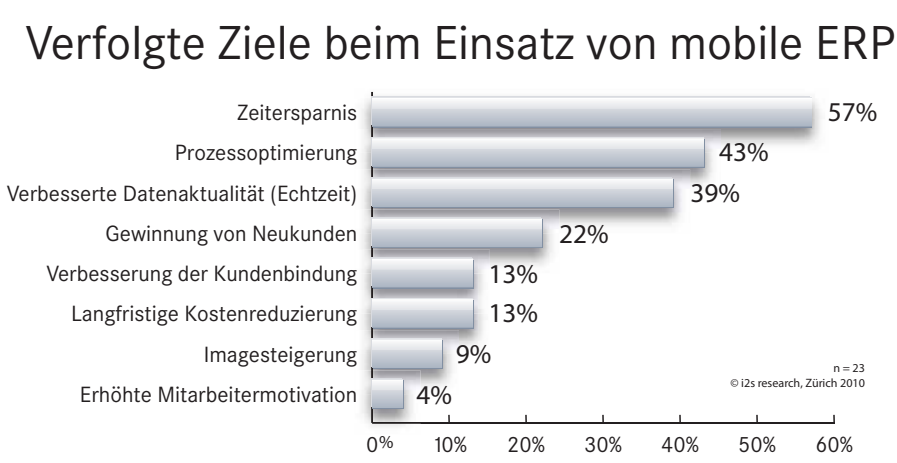
Dem Anwender wird es durch die Nutzung mobiler Endgeräte ermöglicht, dass er unabhängig von seinem Aufenthaltsort kommuniziert, Informationen abruft und Daten versendet. In früheren Jahren mussten bei Dienstreisen, z. B. mit dem Flugzeug notwendige Informationen in Papierform vorher bereitgestellt und mitgenommen werden. Die Wartezeit im Flughafengebäude bzw. die reine Flugzeit konnten als „tote Zeit/Leerzeit" angesehen werden, da in der Regel eine Bearbeitung oder Aktualisierung der Informationen außerhalb des Unternehmens nicht oder nur schwer möglich war. Die einzige Nutzung bestand darin, dass Hinweise auf den mitgenommenen Unterlagen vermerkt wurden. Im Gegensatz dazu besteht unter Einsatz von mobilem ERP die Möglichkeit, unabhängig vom Büro oder Unternehmen auf die relevanten Daten vom ERP-System zuzugreifen.

Neben der Ortsunabhängigkeit kann als weiterer wesentlicher Vorteil von mobilem ERP auch die zeitliche Komponente genannt werden. Mithilfe des Einsatzes von mobilen Endgeräten können Mitarbeiter nahezu zu jeder Zeit auf die Firmenressourcen und somit auch auf das ERP-System zugreifen. Beim Einsatz von Echtzeitkommunikation stehen dem Unternehmen eine verbesserte Datenaktualität und damit auch eine erhöhte Datenqualität jederzeit zur Verfügung, die sich zum Beispiel in schnelleren Bearbeitungs-, Durchlauf- und Auslieferungszeiten niederschlagen und somit eine Erhöhung der Produktivität zur Folge haben. In diesem Zusammenhang erfolgt aufgrund einer schnelleren Auftragsbearbeitung eine zeitnahe Informationsvermittlung an alle Beteiligten, was sich in einer erhöhten Aktionsfähigkeit der Mitarbeiter widerspiegelt. Gerade zeitkritische Daten können unter Einsatz von Echtzeitkommunikation weitaus schneller als früher übermittelt werden.

Durch die ständige Weitergabe und Abholung von Echtzeitdaten und der damit verbundenen besseren Integration ist auch der Mitarbeiter immer aktuell über die Ge-

schäftsvorgänge im Unternehmen informiert. Dies hat für ihn den Vorteil, dass er sich ständig auf die ihm im Rahmen eines beschleunigten Informationsflusses zur Verfügung gestellten Daten verlassen kann. Sollten die von ihm bearbeiteten Kunden- oder Interessentendaten von einem anderen Mitarbeiter durch einen weiteren Geschäftsvorfall auf diesen Kunden/Interessenten beeinträchtigt werden, erhält der Mitarbeiter diese ihm bis dahin nicht bekannte Information über die ständige Aktualisierung. Dadurch wird die gemeinsame Kommunikation unter den Mitarbeitern wesentlich verbessert.

Insbesondere ein Service-Techniker mit ständig wechselnden Einsatzorten profitiert von mobilem ERP, da einerseits seine Dienststelle den aktuellen Aufenthaltsort kennt und andererseits eine optimale Disposition für ihn durchführen kann. So ist es möglich, dass der Techniker bereits bei der ersten Anfahrt notwendige Daten für das zu reparierende Gerät und für die Reparatur erforderlichen Ersatzteile bereits mitnimmt und in aller Regel sofort eine erfolgreiche Instandsetzung gewährleistet ist. Ohne den Einsatz von mobilem ERP hätte der Techniker beim ersten Besuch zuerst die Schadensursache mit den notwendigen Ersatzteilen festgestellt, die er im zweiten Besuch eingebaut hätte. Weiters weiß der Service-Techniker bei einer Schadensmeldung sofort, dass eine Wartung ansteht; diese kann dann effizient sofort bei der Reparatur mit ausgeführt werden. Durch den Einsatz von mobilen Applikationen für ERP-Systeme und der damit verbundenen Echtzeitkommunikation werden Ressourcen geschont, was sich in einer geringeren Rechnungsstellung beim Kunden auswirkt.



Wichtig: Verfügbarkeit und Flexibilität

Die Kombination aus der örtlichen Unabhängigkeit und der sofortigen Datenaktualität stellen wichtige Kriterien der sofortigen Verfügbarkeit und damit der Flexibilität dar. Darüber hinaus profitieren das Unternehmen und der Mitarbeiter durch die ständige Mitführung des mobilen Endgerätes, das durch seinen Standby-Betrieb ohne großen Bootvorgang sofort benutzbar ist. Mit der Einführung von modernen Mobilfunknetzen (wie z. B. UMTS, GPRS oder LTE) fallen Verbindungsaufbauzeiten weg, da das mobile Endgerät ständig mit dem ERP-System verbunden ist. Dadurch wird es möglich, Informationen und Daten ohne zeitliche Verzögerung zu senden und zu empfangen.

Durch den Einsatz von mobilen Applikationen für ERP-Systeme können beispielsweise die Termine für Mitarbeiter - insbesondere solche im Außendienst - flexibel von einer zentralen Stelle eingeteilt werden. Dies bedeutet, dass der Mitarbei-

ter durch die ständige Erreichbarkeit sofort von der Änderung seiner Termine aktiv informiert wird. Durch die Ortsunabhängigkeit und ständige Datenaktualität kann sofort auf die Produktpalette und somit auf die Kundenbedürfnisse flexibel eingegangen werden.

Die bisher beschriebenen Vorteile für das Unternehmen und/oder den Mitarbeiter wie Ortsunabhängigkeit, Echtzeitkommunikation und Flexibilität führen auch zu einer höheren Zufriedenheit beim Kunden. Durch den Einsatz von mobilem ERP wird auch das Vertrauen des Kunden gestärkt, da er beispielsweise zum Bestellzeitpunkt oder bei Vertragsabschluss stets mit den aktuellen Daten und Informationen versorgt wird.

Aufgrund der Präsentationen über die mobilen Endgeräte kann auch auf die individuellen Kundenbedürfnisse bei der Produktauswahl eingegangen werden. Dadurch können dem Kunden sämtliche Informationen bezüglich seiner Bestelldaten und Bestellmengen, aktuelle Preise, Rechnungsstellungen mit Zahlungseingängen, Liefertermine, Aktionswaren, Sonderangebote, Boni, Rabattstaffeln und Ähnliches bereits im Gespräch durch Zugriff auf das ERP-System im vollen Umfang zur Verfügung gestellt werden.

Aufgrund des ständig wachsenden Wettbewerbsdruck sind die Unternehmen gezwungen, ihre Prozesse ständig zu optimieren und diese weitgehend den technologischen Möglichkeiten anzupassen. So führt beispielsweise die direkte Vertragsausfertigung vor Ort, sprich beim Kunden, zu schnelleren Abläufen. Das früher notwendige Backoffice zur Vertragsaktualisierung mit Rücksendung der geänderten Unterlagen entfällt dadurch. Des Weiteren sind bei Beschaffungsvorgängen keine zusätzlichen Prozessschritte notwendig, die erst nach Rückkehr in das Unternehmen im Rahmen der Folgebearbeitung zum Lieferanten angestoßen wurden. Mit dem Einsatz von mobilen Applikationen für ERP-Systeme werden die Beschaffungsvorgänge mit dem Kundenauftrag direkt vom Mitarbeiter an den Lieferanten übermittelt, was auch hier zu effizienteren Abläufen führt.

Aus dem Einsatz von mobilen ERP-Systemen resultiert eine Effizienzsteigerung in den Prozessen, da beispielsweise unnötige Mehrarbeiten vermieden werden und der damit verbundene ressourcenschonende Einsatz zu Kosteneinsparungen führt.

Um aber auf ein gut funktionierendes mobiles ERP-System wegen der damit verbundenen Vorteile umsteigen zu können, ist es zwingend erforderlich, auch alle relevanten Mitarbeiter mit mobilen Endgeräten auszustatten und die Daten sauber und laufend zu pflegen. Dies führt auf den ersten Eindruck zu einer Kostensteigerung, die aber durch Kosteneinsparungen aus den Prozessoptimierungen oder anderen Kostenfaktoren mindestens egalisiert werden muss. Einer dieser Einsparungseffekte ist, dass die mobilen Endgeräte insgesamt betrachtet kostengünstiger als die komplette IT-Arbeitsplatzausstattung für die betroffenen Mitarbeiter im Unternehmen ist.

Fazit

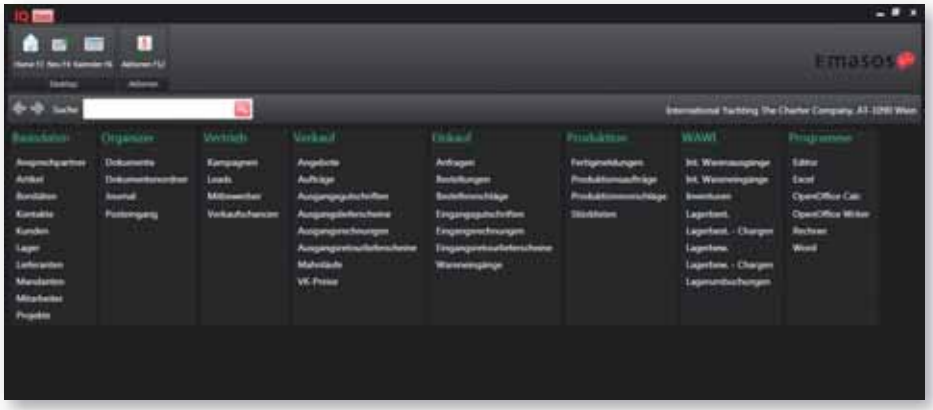
Der Einsatz von mobilen Geschäftsanwendungen wird durch die größere Verfügbarkeit von Smartphones und Notebooks, gesunkene Tarife für das mobile Surfen und das zunehmende Angebot der ERP-Anbieter weiter zunehmen. Die Vorteile in den kundennahen Bereichen sind offensichtlich. Für die Unternehmen geht es darum, insbesondere die Datensicherheit sicherzustellen und einen Wildwuchs unter den eingesetzten Geräten zu verhindern.

Weitere Informationen zu ERP-Trends finden sie unter www.i2s-consulting.com bzw. www.changebox.com oder fragen sie den Autor Christoph Weiss (weiss@i2s-consulting.com).

Die Autoren: Frank Naujoks, i2s consulting (i2s Research); Christoph Weiss, Büroleiter i2s Österreich

Emasos Enterprise Systems hat eine vollständig integrierte Unternehmenssoftware entwickelt, die das KMU-Segment ansprechen soll. Die Software wurde zudem für Cloud Computing konzipiert. Ein Mietmodell sorgt für transparente Kostenplanung.

Dominik Troger



Einfaches Arbeiten steht im Vordergrund: Bedienerführung bei Emasos IQ

(Bilder: Emasos)

ERP: Einfache Bedienung im Fokus

„Viele heute im Einsatz befindliche ERP-Systeme sind kompliziert zu bedienen, unflexibel in der Anpassung und werden in ihrer Funktionalität meist gar nicht ausgenützt", weiß Thomas Grausgruber, Emasos-Geschäftsführer, der auf langjähriges Know-how im Bereich ERP-Projektierung und Programmierung verweisen kann.

Aus diesem Grund hat das Entwicklerteam von Emasos IQ mit dem heute üblichen „Windows-Look-and-Feel" gebrochen. „Das neue Bedienkonzept hat noch bei jeder Präsentation für Aufsehen gesorgt", so Grausgruber, „weil sich die Teilnehmer gleich zurecht gefunden haben. Auch neue Mitarbeiter oder Urlaubsvertretungen können mit dem Programm praktisch sofort arbeiten. Der Einschulungsaufwand ist minimal. Ein weiterer Vorteil ist die hohe und schnelle Anpassungsfähigkeit."

Die Besonderheit besteht in einer puristischen Oberfläche, die alle Arbeitsbereiche übersichtlich listet und ganz stark auf die integrierte, ausgeklügelte Volltextsuche fokussiert. „Die Anwender können nach dem Motto ‚Suche und Arbeite' vorgehen", so Grausgruber. Die Suchfunktion wird hier zum zentralen Werkzeug: Namen und Zahlen lassen sich auch mit eingefügten Platzhaltern finden und werden im jeweils dazugehörenden geschäftlichen Kontext angezeigt. „Die Anwender haben sofort die relevanten Informationen auf dem Schirm", betont der ERP-Spezialist.

Business aus der Cloud

Bei der Programmierung der neuen Lösung wurden aber auch aktuelle technologische Entwicklungen einbezogen. „Alle Unternehmen werden sich in den nächsten Jahren die Frage stellen müssen, ob sie es sich leisten können, weiter auf herkömmliche Technologie zu setzen", ist Grausgruber überzeugt. „Wer setzt schon gerne auf ein Auslaufmodell?" Bei Emasos hat man deshalb gleich auf Cloud Computing gesetzt und die Lösung unter diesem Gesichtspunkt entwickelt.

Emasos Cloud Computing bietet grundsätzlich die Möglichkeit, Daten und Services im World Wide Web jedem berechtigen Benutzer zur Verfügung zu stellen. Die Daten und Services werden im Falle einer Public Cloud in einem externen Rechenzentrum hochverfügbar gesichert und bereitgestellt. Der Zugriff erfolgt über den „IQ Client" oder über eine .NET-Schnittstelle. „Der Trend geht zunehmend Richtung Cloud Computing", ist Grausgruber überzeugt. „Die Technologien sind inzwischen ausgereift."

Michael Matzner (Technischer Vertriebsleiter), Ing. **Thomas Grausgruber** (Geschäftsführer), **Christian Radlgruber** (Leiter Controlling), **Alexander Bäck** (Vertriebsleiter)

Für Unternehmen bietet die Cloud seiner Überzeugung nach großes Potenzial zur Kosteneinsparung. Es fallen keine Hardwarekosten und keine Wartungskosten an. Die Abrechnung erfolgt nach festgelegten Tarifen per User/Monat. „Außerdem sind keine Terminalserver und kein VPN notwendig", so der ERP-Spezialist. Die Anbindung mobiler Devices ist gewährleistet.

Referenzen

Emasos IQ ist eine Neuentwicklung, das Feedback vom Markt ist aber bereits sehr positiv, so Grausgruber. Das Programm ist beispielsweise bei Segway Personal Transporter im Einsatz oder bei der druckstore Bernard GmbH, mit Standorten in Wien, Ried im Innkreis und Schärding.

www.emasos.com

FUNKTIONSUMFANG

Emasos IQ besteht aus folgenden Komponenten
- ERP (Auftragsbearbeitung, Einkauf, Warenwirtschaft, Mitarbeiter u.v.m.)
- CRM (Leadverwaltung, Kampagnenmanagement, Newsletter etc.)
- DMS (vollständig integriertes Archivsystem)
- WORKFLOW (einfach anzupassendes Workflowmanagementsystem)
- BI (Dashboards und Auswertungen)
- MAIL (Integrierter Mailclient)

SAP-Warehouse-Management-Lösung bei Nufarm

Unit IT implementierte bei bei Nufarm GmbH & Co KG in Linz eine mobile SAP-WM (Warehouse Management)-Lösung für eine maßgeschneiderte branchengerechte Lagerlogistik.

Nufarm entwickelt, registriert, produziert und vermarktet in Linz rund 250 verschiedene Pflanzenschutzmittel für den heimischen Markt und für den weltweiten Vertrieb. Der Absatz der Produkte an die österreichischen Landwirte erfolgt über den Groß- und Einzelhandel.

Es werden nicht nur hauseigene Pflanzenschutzmittel, sondern auch Lizenzprodukte namhafter Hersteller bearbeitet. Jährlich stellen rund 110 Mitarbeiter in Linz mehr als 10.000 Tonnen Wirkstoffe und mehr als 20.000 Tonnen Fertigprodukte her und erzielen damit einen Umsatz von 151 Mio. Euro.

Anlass für die Einführung einer neuen Lagerlogistik bei Nufarm war der Bau eines neuen Hochregallagers. Auf der Suche nach einem kompetenten Partner für die Implementierung fiel die Wahl auf unit-IT, die aufgrund vieler Referenzen punkten konnte.

DI Dr. Klaus Holzleithner, Geschäftsführer Nufarm, skizziert die Ausgangslage: „Als weltweit agierende Konzerntochter in der chemischen Industrie hatten wir besondere Anforderungen an die geplante neue Logistiklösung. Natürlich standen bei uns die Optimierung der Logistikprozesse und die rasche Einbindung des neuen Hochregallagers im Vordergrund. Auch die Verbesserung des Kundenservices, Beschleunigung der Lieferabwicklung und Kosteneinsparungen waren unser erklärtes Ziel. Und vor allem, schnell sollte es gehen."

Lösung

Eine individuell implementierte Einlagerungsstrategie im Hochregallager stellt sicher, dass das Lager immer optimal befüllt wird, um eine ideale Auslastung zu gewährleisten. Besondere Berücksichtigung erfuhren dabei die verschiedenen Warengruppen, die nur in bestimmten Bereichen gelagert werden dürfen. Auch auf die vom Kunden gewünschte Trennung von Fertigprodukten und Waren für die Produktion wurde in dieser Einlagerungsstrategie eingegangen, was eine schnelle und reibungslose Integration in die Produktion sicherstellt.

Im Lager wurde eine komplett neue WLAN-Infrastruktur mit Wireless-Switch-Technologie RFS6000 von Motorola realisiert. Ein Lagerleitstand in SAP bildet den Transport der Waren von einem zum anderen Lager ab sowie die Überführung von Waren aus verschiedenen Lagerorten direkt in die Produktion. Die Aufzeichnung und Überwachung der einzelnen Aufträge entspricht dem hohen Qualitätsstandard bei Nufarm. Mit Hilfe von MC9090-G-Terminals von Motorola, die online über Wireless LAN mit dem zentralen SAP-Warehouse-Management-System verbunden sind, werden die einzelnen Komponenten auch direkt und ohne weitere Schnittstelle in das Lagerverwaltungssystem gebucht.

Luksch hebt die Vorteile des neuen Systems hervor: „Unsere neue WLAN-Infrastruktur mit hoher Kommunikationsgeschwindigkeit optimiert den Transport der Waren aus dem Hochregellager. In Verbindung mit der neuen Einlagerungsstrategie, die auf die Bedürfnisse der Produktion optimal abgestimmt ist, konnten unsere Lagerkosten deutlich reduziert werden. Zudem ist die Bestandsgenauigkeit in unserem Hochregallager durch die Implementierung von SAP WM wesentlich erhöht."

Sämtliche Daten sind mit den Motorola-Terminals abrufbar, über Barcodes werden alle Warenbewegungen wie Wareneingang, Einlagerung, Produktionsversorgung oder Ausgang gescannt.

www.unit-it.at

Erfolg ist eine Frage des Systems

Die Business-IT-Lösung für Ihr gesamtes Unternehmen

Prozesse schneller, zuverlässiger und produktiver mit dem CSB-System

CSB-System
INTERNATIONAL

CSB-System AUSTRIA GmbH
Hietzinger Kai 13 Top 9, 1130 Wien
office@csb.at
www.csb-system.com

Investitionssicherheit mit Microsoft Dynamics ERP & CRM

Investitionssicherheit für Kunden durch qualifizierte Partner, laufende Innovation und einem verlässlichen Hersteller!

Microsoft Dynamics ist die Produktlinie der Unternehmenssoftware von Microsoft. Durch die Verknüpfung der ERP- und CRM-Lösungen mit bereits im Unternehmen vorhandenen und vertrauten Microsoft-Produkten wie Infrastruktur, Kommunikation, Zusammenarbeit und mobiles Arbeiten wird sowohl die Akzeptanz der Software als auch die Produktivität erheblich gesteigert. Die Effizienz der Mitarbeiter wird durch Prozessoptimierung erhöht und so ein wichtiger Beitrag zum Unternehmenserfolg geleistet.

Die Palette der Microsoft-Dynamics-ERP Produkte besteht aus Microsoft Dynamics AX (Lösung für große Mittelstandsunternehmen und Konzerne) sowie Microsoft Dynamics NAV (Lösung für kleine und mittlere Unternehmen), die die geschäftsrelevanten Prozesse vom Finanzmanagement bis hin zum Supply Chain Management abdecken.

Microsoft Dynamics CRM bedient Bedürfnisse und Anforderungen des Relationship Managements.

Qualifizierte Partner

Microsoft als Hersteller der Microsoft-Dynamics-Produktlinie gewährleistet durch zahlreiche programmatische Maßnahmen, dass Kunden ihre Implementierungen mit den bestmöglichen Partnern abwickeln können. So gibt es aus dem MPN (Microsoft Partner Network) zahlreiche produktrelevante Kompetenzen und damit verbundene Zertifizierungen, welche ein Partner ablegen muss, um den Partnerstatus zu erhalten. Darüber hinaus stellt Microsoft auf seinem Partnerportal Wissensdatenbanken und Trainings für Partner zu Verfügung.

Das Zertifizierungsprogramm CfMD für Branchenlösungen und Add-ons (Certified for Microsoft Dynamics) garantiert Kunden, dass eine zertifizierte Lösung von einem unabhängigen Dritten getestet und bereits mehrmals bei Referenzkunden im Einsatz ist.

Die Implementierungsmethodik SureStep stellt sicher, dass ein Einführungs-, Migrations- oder Rolloutprojekt für Microsoft Dynamics planbar, verlässlich und reproduzierbar abläuft.

Mit den neuen „Go to Market"-Positionierungsmatrizen für Dynamics ERP und CRM berät Microsoft Kunden in der Auswahl des geeigneten Partners für ihre spezifischen Anforderungen und Partner für die Weiterentwicklung ihres Geschäftsmodells sowie der Marktpositionierung. Auf der World Wide Partner Conference in Washington sowie auf zahlreichen lokalen Events, wie zum Beispiel den sogenannten Partner Roundtables, erhalten Partner Informationen über Produkte, Strategie und Marktinformationen aus erster Hand.

Weiter gibt es eine Reihe von nationalen und internationalen Microsoft Dynamics Partner Awards, mit denen ausgezeichnete Leistungen in Bezug auf Innovation, Wachstum, Umsatz und Lösungs-Know-how gewürdigt werden. Im internationalen Maßstab zählen dazu die Auszeichnung zum „Dynamics InnerCircle Partner" und der „Dynamics Partner Presidents Club" sowie Produkt-, Industrie oder Innovationspartner. Diese Auszeichnungen gibt es dann noch zusätzlich auf Landesebene mit dem „Austrian Dynamics Partner of the Year".

Laufende Innovation

Rund 9,5 Mrd. US-Dollar werden von Microsoft für Forschung und Entwicklung ausgegeben. Microsoft erweiterte zudem das Portfolio seiner ERP-Branchenlösungen durch die Übernahme von vier Spezialanwendungen, die auf Microsofts ERP-Software Microsoft Dynamics AX basieren.

Die von internationalen Partnerunternehmen entwickelten Branchenlösungen für Prozessfertigung sowie dem Dienstleistungssektor optimieren vor allem die Geschäftsprozesse und Ressourcenplanung im gehobenen Mittelstand und bei Großkonzernen.

„Die Implementierungsmethodik SureStep stellt sicher, dass ein Einführungs-, Migrations- oder Rolloutprojekt für Microsoft Dynamics planbar, verlässlich und reproduzierbar abläuft."

Mario Schuld, Marketing Manager Microsoft Dynamics, Microsoft Österreich

Mit AX for Retail geht gegen Ende des Kalenderjahres eine Branchenlösung, die sämtliche Prozesse „End to End" von der Produktion bis zum POS (Point of Sales) abdeckt, an den Start. Zusätzlich steht Microsoft Dynamics NAV vor einem großen Refresh, der unter anderem die nahtlose Integration von CRM Online (ebenfalls Launch Ende des Jahres) und CRM 2011 (verfügbar im ersten Halbjahr des Kalenderjahres 2011) sicherstellt.

Verlässlicher Hersteller als Partner

Durch transparent kommunizierte Roadmaps (sogenannte „Statements of Directions") weiß der Kunde genau, wann neue Produktreleases und welcher Funktionsumfang beziehungsweise welche technische Neuerungen zu erwarten sind.

Durch das CustomerSource-Programm können Kunden direkten Einfluss durch Feedback auf die Produktentwicklung nehmen und sie werden mit den neuesten Informationen, Trainingsmaterialien, sowie Patches und Hotfixes versorgt.

Auf der alljährlich im europäischen Raum stattfindenden Convergence besteht die Möglichkeit, sich direkt mit Entwicklern der Microsoft-Business-Lösungen auszutauschen oder sich mit Microsoft Senior Executives zu treffen. Ein steter Dialog zwischen Microsoft, seinen Kunden und seinen Partnern ist das Rezept für eine erfolgreiche Geschäftspartnerschaft!

www.microsoft.com/austria/dynamics

PROMOTION

„Branchenkenntnis und vertikale Expertise sind essentiell"

Dorette Dülsner, Geschäftsbereichsleiterin Microsoft Business Solutions, Microsoft Österreich, erläutert im Gespräch mit dem MONITOR die aktuelle Strategie von Microsoft Dynamics.

Was unterscheidet Microsoft Dynamics Partner von ihren Marktbegleitern, und worin sehen Sie die Vorteile für den Kunden?

Das Einkaufsverhalten der Kunden für ERP-Systeme verändert sich - im Vergleich zu früher sind heute Branchenkenntnis und vertikale Expertise verbunden mit der Kenntnis der Geschäftsprozesse des Kundenunternehmens ein essentieller Erfolgsfaktor für Microsoft Dynamics Partner. Die vertikale Ausrichtung und die Unterstützung unserer Partner auf diesem Weg ist eine der Kernaufgaben des Geschäftsbereiches Microsoft Dynamics.

Wir unterstützen Dynamics Partner auch dahingehend, mit einer klaren vertikalen „Unique Selling Proposition" am Markt aufzutreten, sodass ein Kunde sehr schnell erkennen kann, für welche konkrete Expertise und welcher Kompetenzstufe der anvisierte Partner steht. Außerdem beraten wir potenzielle Kunden, den für sie passenden Partner zu finden, basierend auf der Größe eines geplanten Projektes, vertikalen oder internationalen Anforderungen sowie Wachstumsplänen. Neben Branchenexpertise ist das „Go to Market" Modell für Dynamics ERP hierfür die Grundlage.

Weiters ist es aus Kundensicht auch wichtig, dass im Projekt eine einheitliche „Sprache" gesprochen wird, sowohl bei den Beteiligten aus den Kundenunternehmen als auch beim Implementierungspartner. Microsoft Dynamics Partner stellen dies durch die Anwendung der weltweit einheitlichen Implementierungsmethode „Microsoft Dynamics Sure Step" sicher. Im Rahmen des neuen Dynamics MPN können Kunden davon ausgehen, dass die Dynamics Partner mit steigendem Kompetenzlevel über eine entsprechende Anzahl akkreditierter Mitarbeiter für diese Methodik verfügen müssen.

Ein weiterer wichtiger Wettbewerbsvorteil für Dynamics Partner ist die Verfügbarkeit eines Partner-Service-Planes, der dem Partner unmittelbar Zugang zum Microsoft Support ermöglicht, um eventuelle Probleme direkt in Zusammenarbeit mit den Microsoft-Ingenieuren zu lösen. Für die Dynamics-ERP-Gold-Kompetenz ist ein solcher Plan eine Kompetenzvoraussetzung.

„Die vertikale Ausrichtung und die Unterstützung unserer Partner ist eine der Kernaufgaben des Geschäftsbereiches Microsoft Dynamics." **Dorette Dülsner**, Geschäftsbereichsleiterin Microsoft Business Solutions, Microsoft Österreich

Microsoft befindet sich laut Steve Ballmer auf direktem Weg in die Cloud. Wie wird sich dies auf Microsoft Dynamics auswirken?

Ich bin überzeugt, dass die „Cloud" die Art und Weise massiv verändert, wie IT im Unternehmen in Zukunft verwendet wird. Dennoch, die „Cloud" ist zuerst einmal eine weitere Möglichkeit, IT bereitzustellen, nämlich nicht mit einem Betrieb in der unternehmenseigenen IT-Abteilung, sondern als Service, der von Anbietern von Hochleistungsrechenzentren bezogen wird.

Microsoft selbst ist seit mehr als 15 Jahren im Cloud-Bereich aktiv. Steve Ballmer hat mit seinem Motto „we are all in" klar die Zukunft für unser Unternehmen aufgezeigt, und Sie können davon ausgehen, dass zukünftig schrittweise alle Anwendungen, die bei Microsoft entwickelt werden, auch als Service verfügbar sein werden.

Mit Blick auf ERP wird das nicht übermorgen passieren, denn hierfür ist eine weitere Industrialisierung und Standardisierung in der Softwareentwicklung und -einführung notwendig. Daneben bedarf es der Weiterentwicklung gängiger Geschäftsmodelle, etwa was im Falle einer ERP-Einführung den Teil der kundenindividuellen Anpassungen betrifft.

Außerdem ist das Vertrauen der Kunden in die Sicherheit und die Verfügbarkeit ihrer Daten sehr wichtig, und Microsoft investiert sehr viel, dieses Vertrauen zu erhalten. Mit unseren Informationskampagnen möchten wir auch einen Beitrag zur Information und Aufklärung zu diesem Thema leisten.

Wann wird CRM Online in Österreich verfügbar sein, und mit welchen weiteren Produktneuerungen ist auf dem österreichischen Markt zu rechnen?

Microsoft Dynamics CRM Online ist ein wichtiger Meilenstein in unserer produktübergreifenden Cloud-Strategie und die erste Geschäftskundensoftware, die Microsoft selbst hostet. Das bedeutet für unsere Kunden, dass sie mit dem neuen Release von Microsoft Dynamics CRM 2011 die volle Wahlfreiheit und Flexibilität beim Einsatz von CRM auf Microsoft-Technologie haben. Schon seit Mitte September können Kunden und Partner die Beta-Version des neuen CRM zum Testen und Kennenlernen herunterladen www.crm-2011beta.com. Die Beta-Version ist in acht Sprachen verfügbar. Ende 2010 ist die weltweite Marktverfügbarkeit von Dynamics CRM 2011 in 41 Sprachen geplant.

CRM 2011 geht sehr auf die Anforderungen unserer Kunden ein, die heute Konzepte und Technologien fordern, die kurze Einführungszeiten ermöglichen, und es sind Lösungen gefragt, die von den Endanwendern auch gerne angenommen werden.

Auch im ERP-Portfolio gibt es Neuerungen für unsere Kunden. So bringen wir Ende des Jahres für Handelsunternehmen im oberen Mittelstand eine branchenspezifische Dynamics-AX-Lösung auf den Markt. Unter der Bezeichnung Microsoft Dynamics AX for Retail verbirgt sich eine End-to-End-Lösung für Einzelhandelsunternehmen, die alle Planungsaufgaben dieser Branche in einem Produkt umfasst.

ERP Future 2010

Im Rahmen der ERP Future 2010 präsentierten führende ERP-Anbieter, wie sie die Zukunft der ERP-Landschaft sehen und in welche Richtungen die Weiterentwicklungen ihrer ERP-Systeme gehen.

Katharina Lützelberger, Dominik Troger

Abschließende Diskussionsrunde der Teilnehmer auf der ERP Future (Bild: Uni Innsbruck)

KMUs stellen die ERP-Anbieter vor große Herausforderungen. Einerseits besitzen diese eine hohe Individualität, Flexibilität und Marktorientierung, andererseits sind die IT-Budgets meist sehr gering.

Im Rahmen der ERP Future 2010 in Innsbruck präsentierten die teilnehmenden Unternehmen Terna GmbH, SIAB Business Solutions GmbH & Co KG, CMC-Solutions, PSIPENTA Software Systems GmbH und Comarch Solution GmbH zusammen mit Anwendern aktuelle Lösungen. Eine abschließende Podiumsdiskussion schlug die Brücke zur Forschung, vertreten durch Dr. Kurt Promberger vom Institut für Verwaltungsmanagement der Universität Innsbruck.

„Abwarteposition ERP"?

Christian Kranebitter, Terna, beleuchtete vor dem Hintergrund der Microsoft-Lösung Dynamics AX die aktuellen Anwenderbedürfnisse. Laut Kranebitter erfordert das Business agile und flexible Systeme. Die eingesetzte Software ist aber oft veraltet und kann meist mit den aktuellen Anforderungen nicht mithalten. Viele Unternehmen haben Bedarf, eine neue Lösung zu implementieren, trotzdem befinden sie sich in einer „Abwarteposition ERP".

Für ihn sind folgende beispielhafte Punkte für eine zeitgemäße ERP-Lösung relevant: nahtlose Integration der gesamten Business-Software (Reporting), integriertes Geschäftsprozessmanagement, Optimierung der Abläufe, Prozesskostenreduktion, angepasste Implementierungsmethoden, hohe Eigenständigkeit nach Implementierung, flexiblere Softwarelizenzmodelle.

Merkmale zukunftsweisender ERP-Systeme

Auch Karl Haag (CMC-Solutions) und Michael Horner (Flatz Verpackungen-Styropor GmbH) stellten sich der Frage nach zukunftsweisenden ERP-Systemen. Man erwartet von ERP-Systemen heute, dass sie alles können und alle Bereiche im Unternehmen abdecken. Zudem sollen sie das Unternehmen bei seiner Entwicklung unterstützen und wenn möglich zu einem Wettbewerbsvorteil verhelfen. Der Vortrag legte den Fokus vor allem auf die Performancesteigerung durch ERP-Systeme und mögliche Strategien, diese zu optimieren. Dazu zählen, das Handling zu vereinfachen und transparent zu machen, Programme und Module voll zu integrieren und Prozesse zu automatisieren. In diesem Zusammenhang wurden auch drei „Mega"-Trends ausgemacht: das Ende der Papierablage, der vermehrte Einsatz von Performance Cockpits bei kritischen Prozessen und eine optimierte, „fitte" Verwaltung.

Sascha Trathnigg (SIAB Business Solutions GmbH & Co KG) und Gernot Eder (ewe Küchen GmbH), präsentierten passend zu diesen „Vorgaben" die Umsetzung eines Vertriebscockpits basierend auf SAP Web Application Server für ein neues, webbasiertes User-Interface mit voller ERP-Integration.

Der Stellenwert von ERP

Herbert Hadler (Psipenta Software Systems GmbH) und Martin Pauli (Wilhelm Schwarzmüller GmbH) widmeten sich der Frage nach dem Stellenwert von ERP-Systemen in und nach der Wirtschaftskrise sowie zukünftigen Entwicklungen.

Dabei zeigte sich, dass eine Renaissance von Best-of-Breed-Strategien gibt und dass die Anforderungen an den Systemlieferanten bzw. Systemintegrator in Beratung, Konzeption und Umsetzung gestiegen sind. Außerdem muss je verzweigter und internationaler Unternehmen arbeiten umso mehr Augenmerk auf Planung, Steuerung und Kontrolle gelegt werden. Hier kommen dann auch Lösungen im Business-Intelligence-Umfeld (BI) oder Manufacturing Execution System (MES) im Fertigungsbereich ins Spiel.

Gerhard Reiter (Comarch Solution GmbH) und Eric-Jan Kaak (Blizzard Sport GmbH) referierten über die ERP-Einführung bei Blizzard, über die Herausforderungen des Projekts vom ersten Kontakt mit dem Anbieter auf der ITnT in Wien im Jahre 2008 bis zum Projektabschluss des ERP-Teils etwas über ein Jahr später.

Podiumsdiskussion

Die abschließende Podiumsdiskussion bot gewissermaßen die Querschnittssumme aus den Vorträgen. Dr. Kurt Promberger betonte, dass sich die Wissenschaft mit der Praxis beschäftigen sollte und dass die Anbieter noch mehr Augenmerk auf Bedienerfreundlichkeit legen sollten. Speziell für KMUs liege die Hürde in der Komplexität und im mangelnden betriebswirtschaftlichen Denken. Oft fehlen die Qualifikationen für den Einsatz von ERP. Er regte an, bereits Studenten mit ERP-Systemen vertraut zu machen. Controlling sei heute ohne ERP und BI nicht mehr denkbar.

Auf die Frage eines Teilnehmers nach der ERP-Landschaft der Zukunft wurde ziemlich übereinstimmend eine Konsolidierung der Anbieter in Erwägung gezogen, wobei kleineren Anbietern gute Chancen in Nischen und auf lokalen Märkten eingeräumt wurden.

www.erp-future.com

Mit Webinaren die ORLANDO-ERP-Funktionalität voll ausschöpfen

Der Funktionsumfang und der erzielbare Effizienzgewinn des Warenwirtschaftspaketes der kaufmännischen Software ORLANDO reichen über den gewohnten Standard eines Mittelklasse-ERP-Systems heraus und wachsen weiter.

Die Fähigkeit, dieses Potenzial maximal auszunützen, vermittelt ORLANDO-Hersteller DECOM ab Oktober in über 25 Online-Seminaren zu den einzelnen Spezialthemen.

Das Warenwirtschaftspaket der kaufmännischen Software ORLANDO war 1998 eines der ersten WAWI-Produkte mit echtem Windows-Komfort. Heute, zwölf Jahre und zahlreiche Funktionserweiterungen später, ist es eines der mächtigsten in seiner Klasse, was sich regelmäßig durch hervorragendes Abschneiden in der ERP-Zufriedenheitsanalyse zeigt.

Online-Schulungsangebot

„Viele Kunden nutzen die umfangreichen Möglichkeiten allerdings nur teilweise aus, weil ihnen die Zeit für eine vertiefende Beschäftigung mit den zahlreichen Features fehlt", sagt Ing. Helmut Havelka, Leiter Kundenbetreuung und Schulung bei ORLANDO-WAWI-Hersteller DECOM. Das 300 Seiten starke, bei jedem Programmupdate in aktualisierter Form mitgelieferte Handbuch ist dazu nicht das probate Mittel. „Mit einem ab Oktober laufenden Online-Schulungsangebot helfen wir Anwendern günstig und zeiteffizient, noch mehr aus ihrer ORLANDO-Installation herauszuholen."

In über 25 Einzelseminaren von 30 bis 90 Minuten wird von verschiedenen Referenten der optimale Umgang mit Themen von CRM bis Materialdisposition und von Preisermittlung bis Workflow-Management vermittelt. Die Seminare finden online statt, sodass die Arbeitsunterbrechung kurz bleibt und kein Reiseaufwand anfällt. Einzige Voraussetzung ist ein Headset zum PC. Angeboten werden die Seminare auch als Jahres-Abo mit allen Themen. So können Unternehmen kostengünstig alle betroffenen Mitarbeiter in den für ihren jeweiligen Bereich relevanten Seminaren weiterbilden lassen. „Sie profitieren von der besseren Ausnutzung der von ORLANDO bereitgestellten effizienzsteigernden Funktionalitäten", ist Helmut Havelka überzeugt.

DECOM-Schulungsleiter Ing. **Helmut Havelka**: „Die Webinare helfen unseren Kunden, den Nutzen ihrer Softwareinvestition zu maximieren."

www.orlando.at

PROMOTION

CSB-System in der Fleisch- und Wursterzeugung

Im deutschen Rheinstetten entsteht ein moderner Fleisch- und Wurstwarenbetrieb. Das CSB-System übernimmt die Steuerung von Produktion und Intralogistik.

Edeka Südwest Fleisch baut seit September 2009 in Rheinstetten bei Karlsruhe einen der modernsten Fleisch- und Wurstverarbeitungsbetriebe Europas. Ab 2011 werden von dort aus über 1.250 Märkte der Edeka Südwest mit frischen, qualitativ hochwertigen und regionalen Fleisch- und Wurstspezialitäten beliefert.

Mit dem Bau des hochmodernen Fleischwerkes in Rheinstetten trägt auch die langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Edeka und dem ERP-Branchenspezialisten CSB-System AG neue Früchte. Das CSB-System wird als integriertes IT-Komplettsystem in der neuen Fabrik alle Prozesse im Produktionsbereich sowie die gesamte Intralogistik steuern. „Es ist eine Auszeichnung, als IT-Unternehmen in ein solches Vorzeigeprojekt einbezogen zu werden. Wir werden mit unserer gesamten Branchenkompetenz und unserer unternehmerischen Sorgfaltspflicht dafür Rechnung tragen, dass dieses Projekt - wie alle bisher bei Edeka realisierten Projekte - optimal umgesetzt wird", erklärt Dr. Peter Schimitzek, Vorstandsvorsitzender der CSB-System AG.

Die softwaretechnische Steuerung des gesamten Produktionsbereiches umfasst unter anderem die Funktionen Produktionsplanung, Wareneingang, die Steuerung und Verwaltung der Stranglager, Produktionsplanung, Steuerung der Zerlegung, Steuerung für Maschinen in der Produktion, Verpackung und Preisauszeichnung.

Darüber hinaus wird die gesamte Intralogistik durch das CSB-System gesteuert. Es handelt sich dabei um ein Palettenlager mit ca. 5.000 Stellplätzen sowie ein Kistentransportsystem mit einer Transportleistung von ca. 10.000 Kisten/ Stunde.

(Bild: CSB)

Das Hochregallager besitzt rund 57.000 Stellplätze und ist mit modernster Shuttle-Technologie ausgestattet. Es werden rund 120 Shuttles zum Einsatz kommen.

Die Kommissionierung ist auf eine Leistung von ca. 130.000 Orderlines mit 100.000 Kisten und Kartons pro Tag ausgelegt (Ware-zu-Mann- und Mann-zu-Ware-Kommissionierung). Neun Abstapelsysteme stehen zur Beladung der Versandrollis durch Roboter bereit.

www.csb-system.com

„KMUs haben Controlling-Hausaufgaben nicht gemacht"

MONITOR sprach mit Mirko Waniczek, Senior Manager bei Contrast Management-Consulting und ÖCI (Österr. Controller-Institut), der große Trends zu integrierter Planung und Operational BI sieht.

Christine Wahlmüller

Mirko Waniczek, Senior Manager bei Contrast Management Consulting und Practice Leader Controlling und Business Intelligence (Foto: privat)

Die alljährliche Business-Intelligence (BI)-Tagung vom April, veranstaltet von ÖCI (Österr. Controller-Institut) und BARC (Business Analysis Research Center) ist schon wieder eine Weile her. Wie ist Ihr Resümee?

In Österreich ticken die Uhren langsamer, es gibt keine dramatischen Umbrüche, auch nicht am Markt. Dass der Markt dennoch nicht einfach ist, zeigt die Tatsache, dass sich bei etablierten Anbietern die Firmengründer selbst wieder intensiv um das operative Geschäft kümmern. So hat etwa Manfred Winterheller wieder die Geschäftsführung bei Professional Planner übernommen.

In der Beratung merken wir, dass integrierte Planungswerkzeuge wie etwa Co-Planner, Professional Planner und SAP BW-IP (Business Warehouse - Integrierte Planung) gefragt sind. Das Thema BI ist jedenfalls mehr als aktuell, wir erhalten dazu derzeit auch viele Beratungsanfragen.

Wie würden Sie BI definieren oder klassifizieren?

Prinzipiell sehe ich zwei Gruppen. Auf der einen Seite sind das jene Werkzeuge mit starkem BWL-Fokus, gut geeignet auch zur Management-Steuerung. Auf der anderen Seite steht die Operational BI, die sich an den Geschäftsprozessen orientiert und erlaubt, aus Auftragseingang, Produktionsausstoß und anderem mehr Rückschlüsse zu ziehen.

Wohin läuft der Trend?

Die technischen Entwicklungen, der Trend zu Mobile Devices und In-Memory-Technologie können stärker in der Operational BI genutzt werden. Mobile Devices werden eine zunehmend größere und intelligentere Rolle spielen. Billa und Coca Cola, um nur zwei Unternehmen zu nennen, nutzen derzeit im Sinne einer Push-Technologie bereits mobile BI. Bei Billa werden die Kassenumsätze etwa per SMS weitergegeben.

Mobile Devices werden auf alle Fälle in Zukunft noch intelligenter. Das bedeutet zum Beispiel: Der Außendienst-Mitarbeiter schaut sich einen Umsatz an und kann vor Ort direkt Abfragen und Analysen starten. Wir sehen auch, dass immer mehr Anbieter reüssieren, die auf die Trends Mobilität und In-Memory-Abfragen setzen. Mit der In-Memory-Technologie ist ein schnellerer Zugriff auf die Daten möglich, daher können auch schneller Abfragen und Analysen gestartet werden.

Sie haben in der August-Ausgabe der Zeitschrift CFO aktuell eine Klassifizierung der BI-Tools in drei Gruppen vorgenommen. Können Sie das kurz erklären?

Wir sehen erstens reine Reporting-Lösungen, dann Reporting- und Planungslösungen und drittens integrierte Werkzeuge für Planung und Konsolidierung. Die erste Gruppe ist aufgrund des relativ engen Anwendungsgebiets nicht sehr weit verbreitet, die dritte Gruppe eher bei großen Unternehmen im Einsatz. Österreich ist in Folge seiner KMU-Unternehmensstruktur da allerdings eingeschränkt repräsentativ. Daher wird die zweite Gruppe wohl insgesamt derzeit am meisten genutzt.

Was wird denn bei Planung- und Reporting-Lösungen künftig noch gefragt sein?

Wichtigste Voraussetzung überhaupt ist es erst einmal, die internen Daten im Griff zu haben. Das ist Vorbedingung, wenn eine BI-Lösung gesucht wird. Auch im Internet generierte Daten werden zunehmend an Bedeutung gewinnen. Gerade bei der Strategieberatung sehen wir, dass wichtig ist, was in den sozialen Netzwerken wie Facebook und Twitter transportiert wird.

Ein Beispiel: Einer unserer Kunden hat damit geworben, dass seine Produkte am billigsten sind. In Webblogs wurde bereits heftig kommentiert und diskutiert, dass das nicht wahr sei. Was ich damit sagen will ist, dass es für ein Unternehmen wichtig ist, zu wissen: Wie redet und denkt die Internet-Community über mich?

Wie sehen Sie den Markt und warum haben Unternehmen wie Qliktech oder Informations Builders, letztere vor allem in Deutschland, derzeit so großen Erfolg?

Qliktech profitiert sicher davon, dass beide technischen Trends gut abgedeckt sind, sowohl die In-Memory-Technologie als auch die Möglichkeit, mobile Devices anzubinden. Außerdem kommt Qliktech der starke Fachabteilungs-Zugang zugute. Information Builders sind in Österreich nicht sehr aktiv. Hier ist die Situation offenbar in Deutschland anders. Allerdings handelt es sich um eine reine Reporting-Lösung, Pluspunkte sind die Unterstützung der In-Memory-Technologie sowie eine gute Visualisierungstechnik.

Zurück zum Markt allgemein: Ich würde auf der Controlling-Schiene eine weitere Marktkonzentration vermuten. Je größer, desto SAP-lastiger werden die Unternehmen. Das heißt konkret: Wenn ein großes Unternehmen SAP in der Basis im Einsatz hat, ist der Druck sehr groß, auch in Pla-

nung und Reporting SAP einzusetzen. Da wird die Luft für andere Anbieter sehr dünn. Überall, wo es in Operational BI hineingeht, wird es dagegen immer spezifischer. Da können auch kleinere Anbieter mit Branchen-Fokus oder Fach-Know-how zu gewissen Problemen oder Themenstellungen gut überleben.

Sie sind ja nicht als reiner IT-, sondern als Managementberater positioniert. Wie viele Kunden haben Sie zurzeit?

Bei Contrast betreuen wir derzeit rund 80 Kunden, in etwa gleich verteilt zwischen Unternehmen und Non-Profit-Organisationen. Bei den Unternehmen stellt derzeit der Infrastruktur-Bereich mit Energieversorgern wie Verbund und Wien Energie sowie die Bauwirtschaft mit der Alpine als Kunden einen Schwerpunkt dar. Das zweite wichtige Feld sind für uns Consumer Goods. Sowohl Händler wie der REWE-Konzern als auch Markenartikler wie Almdudler, Manner oder Felix werden von uns beraten.

Wie sieht die Nachfrage zum Thema BI aus?

Vor allem integrierte Planung ist derzeit gefragt. Gerade große Unternehmen wie z. B. Energieversorger haben da eine ausgeprägte SAP-Strategie und setzen trotz der Verbreiterung der SAP-Produktpalette in diesem Bereich nach wie vor auf SAP BW-IP. Bei der integrierten Planung müssen je nach Komplexität der Inhalte für die Konzeption drei bis fünf Monate veranschlagt werden, die Umsetzung dauert dann nochmals so lange.

Es empfiehlt sich, für ein solches Vorhaben in Summe ein Jahr zu veranschlagen. Aber es gibt auch Kunden, die uns nur für die Auswahl einer SW-Lösung kontaktieren. Das ist in ca. sechs bis acht Wochen zu schaffen.

Wie geht es KMUs mit dem Thema BI?

Viele KMUs kratzen eher an der Oberfläche. Das Problem ist, dass viele ihre Hausaufgaben im Controlling noch nicht gelöst haben. Man muss da also eher einen Schritt zurück machen und erst einmal die Basisdaten richtig aufsetzen. Das ist wie bei einer Krankheit: Zuerst die Symptome aufmerksam interpretieren und dann die richtige Medizin verabreichen.

Haben Sie Ratschläge und Tipps für die BI-Einführung für Unternehmen?

Es gibt viele Lösungen am Markt, da braucht es ein bisschen Gehirnschmalz, Geld und Zeit, um die passende SW-Auswahl zu treffen. Wichtig ist es auch, über den Controlling-Ist-Zustand und die fachlichen Anforderungen in Ruhe nachzudenken.

Ich empfehle auch, dass sich Unternehmen überlegen sollen, wie die Kompetenzen zwischen Fachabteilung und IT verteilt sind. Die Frage ist: Wie funktioniert das Zusammenspiel in puncto SW-Auswahl und später im SW-Betrieb? Wichtig ist es außerdem, auf die optische Aufbereitung zu achten. Das ist derzeit die große Baustelle im Reporting. Rund 60 % der ÖCI-Mitglieder, und das sind rund 530 in Österreich, sagen, wir müssen hier etwas verbessern. Hier gibt es auch den Trend, die Visualisierung interaktiver zu machen.

Können die BI-Tools letztlich Excel verdrängen?

Die Durchdringung von Excel im Controlling ist sehr stark, gewisse Aktivitäten wie Vor- und Nebenberechnungen werden auch weiterhin in Excel passieren. Allerdings sollte man für Standard-Abfragen und Analysen wohl besser spezifische Planungs- oder Reporting-Werkzeuge nutzen.

Die Ablöse von Excel wurde bereit vor über zehn Jahren angekündigt. Aber es wird weiter genutzt, denn es ist weit verbreitet und jeder kennt sich damit aus. Viele Anbieter sind daher auch dazu übergegangen, statt einer proprietären Oberfläche einfach Excel als Frontend anzubieten.

Wird der Controller der Zukunft mehr IT-Know-how benötigen?

So lange wir in der SAP-Welt denken, sind viele Lösungen recht sperrig. Andere SW-Lösungen sind schon viel komfortabler. Generell wird es für Controller aufgrund der verbesserten Frontends einfacher werden. Allerdings bedeuten die BI-Werkzeuge nicht die Ablöse des Controllers. Die menschliche Planungs- und Reporting-Schnittstelle zwischen Fachabteilungen und Management wird auch in Zukunft wichtig bleiben.

Können Sie schon einen ersten Vorausblick auf die ÖCI-BARC-Tagung 2011 geben?

Wir bemühen uns, Jahr für Jahr die großen, wesentlichen Anbieter-Lösungen zu zeigen, auch jene, die Österreich neu oder wieder bearbeiten - oder Veränderungen am Markt zu zeigen, etwa wenn ein Anbieter gekauft wurde.

In den letzten Jahren waren immer auch Open-Source-Anbieter bei der Tagung mit dabei. Ob aber bei der Tagung 2011 auch wieder eine Open-Source-BI-Lösung zu sehen sein wird, kann ich aus jetziger Sicht noch nicht sagen. Wir würden es uns aber wünschen.

www.oeci.at
www.contrast.at

Microsoft rüstet als Business-Intelligence-Plattformanbieter auf

Im hart umkämpften Business-Intelligence und Performance-Management-Markt ist der Trend zur Standardisierung auf einige wenige BI-Plattformen unübersehbar. Microsoft als einer der großen vier Softwareanbieter erweitert laufend sein Angebot - und greift mit neuen Angeboten für große Data-Warehouse-Szenarien an. Ein Überblick.

Stefan Sexl

(Bild: stock.xchng)

Der Business-Intelligence-Markt, entstanden in den frühen 90er-Jahren, blickt auf lange Jahre starken und stetigen Wachstums zurück. Viele Anbieter sind entstanden und in Nischen stark gewachsen - deswegen haben viele Unternehmen heute oft mehr als zehn unterschiedliche BI-Lösungen im Einsatz. Dr. Carsten Bange, Geschäftsführer des BARC Instituts, Würzburg, spricht von einem „Tool Zoo", den Unternehmen im Augenblick zu reduzieren versuchen. Im daraus resultierenden Kampf um die - möglichst unternehmensweite - „BI-Plattform" sehen sich dabei die vielen kleinen und mittelgroßen Anbieter zunehmend dem Druck der „großen vier" Softwaregiganten SAP, IBM, Oracle und Microsoft ausgesetzt.

Denn drei der vier haben in den letzten beiden Jahren durch Übernahmen ihr BI Portfolio vollständig neu aufgestellt: IBM (durch die Übernahme von Cognos), Oracle (Hyperion) sowie SAP (Business Objects) haben sich 2007 durch große Akquisitionen in führende BI-Anbieter verwandelt. Damit sind seit Ende 2007 mit einem Schlag laut dem englischen „OLAP Report" rund 90 % des Marktes in den Händen der fünf größten Anbieter - neben den genannten vier wird hier noch MicroStrategy als fünfter hinzugerechnet, in anderen Analysen wird diese Rolle meist SAS zugeschrieben. Der vierte im Bunde der Softwaregiganten, Microsoft, setzt traditionell stärker auf seine eigene Softwareentwicklung. Ausgehend von den OLAP-Funktionalitäten in SQL Server, die seit Ende der 90er-Jahre integriert sind, ist rund um Office und zunehmend auch SharePoint ein umfassendes BI-Portfolio entstanden. Dieses wurde in der neuesten Generation mit Office 2010 und SharePoint 2010 erneut stark erweitert.

In-Memory OLAP mit „PowerPivot"

Eine der spannendsten Neuerungen im Microsoft-Produktportfolio trägt den Namen „PowerPivot" und ist für Excel-2010-Anwender als kostenloser Download unter www.powerpivot.com verfügbar: Es handelt sich dabei um eine sogenannte „In-Memory"-OLAP-Datenbank, also eine neue Komponente, die gegen Produkte wie TM/1 (heute Teil des IBM-Produktportfolios) oder Qlikview positioniert ist. In-Memory-Datenbanken haben sich seit den 80er Jahren zunächst vorwiegend in Nischen wie Finanz- und Controllinganwendungen etabliert und zeichnen sich durch schnelle Berechnungen und davon abgeleitet gute Simulations- und Modellierungsfähigkeiten aus und versprechen, die Vorteile von OLAP auf den Desktop von Fachanwendern zu bringen. In einem Praxisbeispiel demonstriert Microsoft mit PowerPivot, wie 100 Mio. Datensätze ohne Serverhardware auf einem Desktop in eine In-Memory-Datenbank konvertiert werden und dort blitzschnell für Auswertungen zur Verfügungen stehen.

In der einfachen Modellierbarkeit für Fachabteilungen steckt vermutlich sogar der wichtigere Aspekt als der Umstand, dass Daten ab sofort optional im Hauptspeicher schneller verarbeitet werden: Mit Excel erhält das - laut einer Unzahl von Studien - mit Abstand populärste BI-Frontend der Welt OLAP-Modellierungs- und -Simulationsfähigkeiten, die bestehenden Anwendern sehr einfach zugänglich gemacht werden. Die Idee ist, dass Fachanwender semi-strukturierte Excel-Dateien oder Datenbanken in strukturierte Analysen verwandeln können. Bisher setzten die „Analysis Services", also der OLAP-Teil des SQL Servers, stärkere IT-Kenntnisse voraus, bevor Excel als BI-Frontend genutzt werden kann. Bis zu dem von Microsoft propagierten „BI for the masses" wird es wohl realistischer Weise noch ein weiter Weg sein - ein wesentlicher Schritt, BI einfacher zugänglich zu machen, wird damit aber zweifellos gesetzt.

Interessanterweise wird damit aber auch ein der „BI-Standardisierung" gegenläufiger Trend gesetzt: Durch die Verlagerung von Modellierungsfähigkeiten auf den Desktop besteht die Gefahr, erneut Abteilungsinseln zu schaffen. Dieser Gefahr wird mit einer

engen Einbettung in SharePoint begegnet: Um die strukturierte Nutzung von BI in Teams zu erleichtern, können Fachanwender Arbeitsergebnisse mit wenigen Klicks über Sharepoint für Kollegen im Team verfügbar machen - die dann in einer „ZeroInstall"-Umgebung beispielsweise mit PowerPivot generierte Analysen multidimensional analysieren und kommentieren können.

Planung neu geordnet

Beim Thema Performance Management (betriebswirtschaftliche Steuerungsanwendungen wie Unternehmensplanung oder Konsolidierung) setzt Microsoft anders als die großen Mitbewerber auf Partnerschaften zu spezialisierten Anbietern wie Tagetik oder Clarity, wird aber auch von einer Reihe von lokalen Anbietern wie - am Beispiel des deutschsprachigen Marktes - Corporate Planner, prevero oder Winterheller unterstützt.

Die auf den ersten Blick überraschende Ausrichtung hat wohl den Hintergrund, dass Planung ein stark lokaler Markt ist: Planung als Performance-Management- Kernanwendung ist wesentlich lokaler als „globalisierte" Anwendungen wie beispielsweise Reporting, was an unterschiedlichen kulturellen Ausprägungen liegen dürfte: Die integrierte Unternehmensplanung, die in Zentraleuropa als Ansatz meist gewählt wird, unterscheidet sich sehr stark vom amerikanischen „Budgeting"-Ansatz. Durch die Entscheidung, die „letzte Meile" - also die Bündelung der Planungsfähigkeiten in eine fertige Applikation - Partnern zu überlassen, erhofft sich Microsoft also offensichtlich mehr lokale Marktnähe - und nimmt die geringere Durchschlagkraft der meist kleineren Anbieter in Kauf. Es wird spannend zu beobachten, wie sich der Ansatz in der Praxis bewährt.

Stefan Sexl ist seit 20 Jahren im Markt für Business Intelligence und Performance Management tätig. Er ist Mitgründer und Vorstand der pmOne AG, München und Wien.

Stärkere Wahrnehmung im Markt für „Enterprise Data Warehouse"

Im Umfeld der großen, unternehmensweiten Data-Warehouse-Lösungen haben Microsoft SQL Server basierende Installationen in den letzten Jahren langsam, aber stetig zugenommen. Die Skalierbarkeit ist von Version zu Version besser geworden, mittlerweile setzen zunehmend auch Unternehmen in datenintensiven Branchen auf Microsoft als Backend-Plattform mit vergleichsweise geringen „Total Cost of Ownership". Um diese Entwicklung zu beschleunigen und für eine bessere Wahrnehmung am Markt zu sorgen, bietet Microsoft gemeinsam mit Hardwarepartnern wie HP, Dell und anderen neue Komplettangebote an. Unter den Namen „Fast Track" werden fertig konfektionierte Kombinationen verkauft, die bis in hohe Terabyte-Bereiche skalierbar sind. In einer weiteren Ausbaustufe namens „Parallel Data Warehouse" wird die Architektur durch Parallelisierung und Load Balancing für extrem große Einsatzszenarien erweitert.

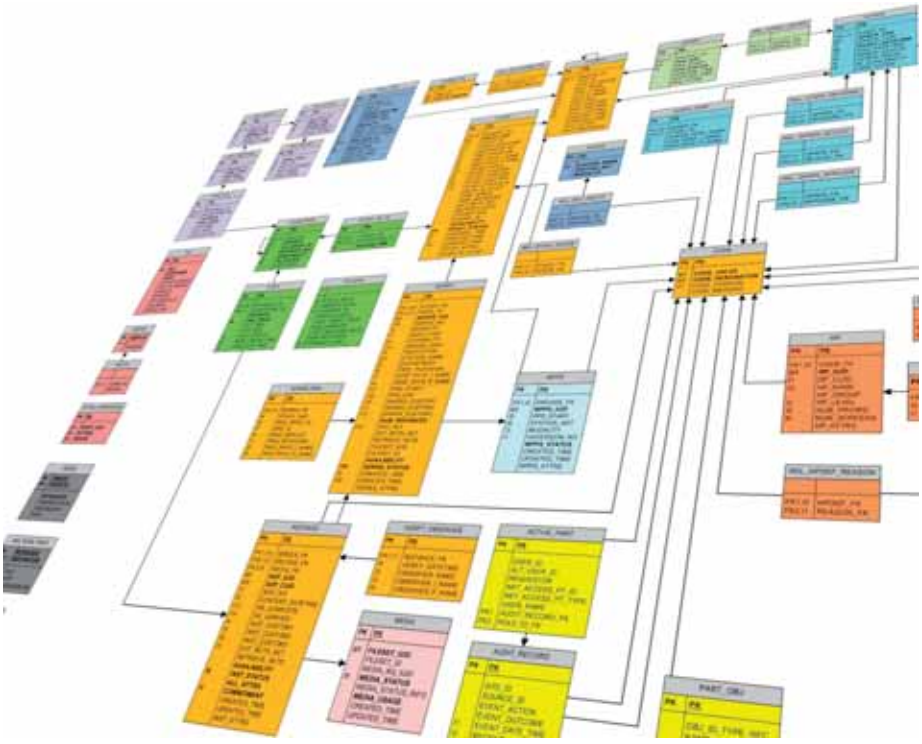
Damit tritt Microsoft in ein Wettbewerbsumfeld, in dem Anbieter wie Teradata sich einen Namen gemacht haben. Die Bündelung der Leistungen aus Hardware, Software und auch Dienstleistungen soll dazu beitragen, Microsoft als ernsthaften Anbieter von Business-Lösungen in diesem Segment weiter zu positionieren.

Homogenes Angebot für Partner

Generell ist und bleibt der Markt für Business-Intelligence-Lösungen ein extrem innovativer und bewegter. Das Match der kleinen, spezialisierten Anbieter mit den „großen Vier" bleibt ebenso spannend wie die Verteilungskämpfe der vier großen Plattformanbieter untereinander. Ganz offensichtlich verfolgt Microsoft die Strategie, unternehmensweite BI-Funktionalität in den drei Produkten SQL Server (Datenbank & Reporting), SharePoint (Web Portal) und Office (Excel als umfassendes BI-Frontend inklusive Data Mining) bereitzustellen und bei der Vermarktung und „letzten Meile" der Lösung stark mit Partnern zusammenzuarbeiten. Microsoft spielt produktseitig dabei als Stärke die Homogenität in den Produkten aus - durch den weitgehenden Verzicht auf Akquisitionen und das Setzen auf Eigenentwicklung passen die BI-Komponenten besser zusammen als bei manchem Wettbewerber, der sein BI-Portfolio durch Zukäufe zusammengestellt hat. www.pmone.at

Stammdaten sind der Dreh- und Angelpunkt für die Bereitstellung dispositiver Systeme für die Planung und Steuerung eines Unternehmens. Unternehmensweite Gesamtarchitekturen für Stammdaten werden heute von allen großen Herstellern als konzeptionelle Grundlage ihrer Angebote verwendet - hier eine Orientierungshilfe.

Daniel Liebhart



Stammdaten und BI

Gemäß den jährlich durchgeführten weltweiten „BI Survey"-Studien von BARC ist und bleibt die Datenqualität eines der zentralen Probleme bei der Realisierung von BI-Projekten. Die wichtigen Geschäftsentitäten werden in den verschiedenen Systemen unterschiedlich verwendet.

Die Möglichkeiten der modernen BI-Systeme, unterschiedliche Daten zu vereinheitlichen, sind zwar sehr ausgereift, sie stoßen jedoch immer an ihre Grenzen, wenn die Quelldaten zu unterschiedlich sind. Eine Lösung für diese Problematik ist der Einsatz eines Systems zur Verwaltung der Stammdaten, der wesentlichen Grunddaten eines Unternehmens.

Die Idee

Jedes Unternehmen verwendet eine Vielzahl von Informationen, um seiner Geschäftstätigkeit nachzukommen. Diese Informationen werden in verschiedensten Systemen auf unterschiedliche Art und Weise gehalten. Die Geschäftstätigkeit basiert jedoch auf einer endlichen Menge von Entitäten, die für das gesamte Unternehmen wichtig sind. Beispiele solcher Entitäten sind Kunden, Lieferanten oder auch Produkte. Sie werden mit sehr großer Wahrscheinlichkeit unternehmensweit verwendet. Aus diesem Grund werden sie möglichst getrennt von anderen Daten mittels dedizierten Stammdaten-Management-Systemen verwaltet und den operativen Systemen zur Verfügung gestellt.

Es gilt: Was für operative Systeme gut ist, ist auch für die dispositiven BI-Infrastrukturen nützlich. Denn Stammdaten sind diejenigen Daten, die gleichzeitig Geschäftsobjekte für Transaktionen in den operativen Systemen und Dimensionen für die Analyse in den analytischen Systemen darstellen. Der Einsatz eines MDM (Master Data Management)-Systems hilft, die Durchgängigkeit der Unternehmensdaten und damit die Qualität der Informationen für die Planung- und Steuerung zu verbessern.

Welches System ist das richtige?

Die Auswahl und die Einführung eines MDM-Systems ist kein leichtes Unterfangen, da in jedem Fall eine Vielzahl von operativen und dispositiven Systemen betroffen ist. Die Lösungen der großen Hersteller basieren auf Gesamtarchitekturen, die es auf die bestehende Infrastruktur abzubilden gilt.

Aus Architektursicht können diese Lösungen in zwei Bereiche aufgeteilt werden: die zentralen Systeme und die integrierten Systeme. In einem zentralen System erfolgt die Verwaltung, die Speicherung und die Erzeugung der Daten in einer getrennten Anwendung, welche auch für die Verteilung der Stammdaten an die verschiedenen Zielsysteme zuständig ist. In einem integrierten System ist die Verwaltung der Stammdaten Bestandteil eines operativen Kernssystems oder der BI-Infrastruktur.

Die zentralen Systeme: IBM und Oracle

IBM und Oracle basieren ihre Lösungen für Stammdaten - und davon haben sie nicht nur eine im Portfolio - auf einer Referenzarchitektur. Gemeinsam ist diesen Referenzarchitekturen, dass sie auf den unternehmensweiten Einsatz ausgelegt sind, sich also in die bestehende Anwendungslandschaft einfügen lassen.

Die IBM „Master Data Management Reference Architecture" sieht eine Arbeitsteilung zwischen der Verwaltung, der Strukturierung und dem Zugriff auf die Stammdaten vor. Diese Referenzarchitektur erlaubt die Umsetzung eines Systems, welches die

Verwaltung des Stammdaten-Lebenszyklus und der Datenqualität sowie die Harmonisierung und Analyse der Stammdaten unterstützt. Interessant an diesem Ansatz ist, dass er produktneutral alle möglichen Funktionen eines Master-Data-Management Systems abdeckt.

Die Referenzarchitektur für Stammdatensysteme von Oracle nennt sich „Ideal Information Architecture". Sie besteht aus zwei Teilen: aus der Technologie, um Stammdaten unternehmensweit zu profilieren, zu konsolidieren und zu synchronisieren sowie aus dem Master-Data-Management-System, welches die Stammdaten verwaltet sowie die strukturierten und unstrukturierten Stammdaten anreichert. Die Architektur von Oracle sieht spezialisierte Ausprägungen von Master-Data-Management-Systemen vor, die sogenannten Data Hubs. Je nach Domäne (Kunde, Produkt oder andere) kommen andere Data Hubs zum Einsatz, die jedoch alle auf dieselbe Art und Weise aufgebaut sind und mit vorgefertigten Datenmodellen und Verwaltungsprozessen ausgestattet werden.

Die integrierten Systeme: SAP und Teradata

SAP und Teradata verstehen die Verwaltung von Stammdaten als integralen Bestandteil eines Kernsystems. Die Referenzarchitektur für die Stammdatenverwaltung von SAP ist ein integraler Bestandteil der Enterprise Service Architecture (ESA), die die Grundlage für die Umsetzung adaptiver betrieblicher Informationssysteme darstellt. Das Master-Data-Management-System ist damit ein zentraler Service der Technologieplattform, die in drei Teile (People Integration, Information Integration und Process Integration) aufgeteilt ist. Aus Architektursicht sieht SAP eine Arbeitsteilung zwischen dem eigentlichen Master-Data-Management-System, einem Subsystem für die Datenqualität und einem anderen Subsystem für die Datenintegration vor.

Die Firma Teradata nennt die Referenzarchitektur für die Realisierung von Stammdatensystemen „Master Data Management Solution Architecture". Die Funktionen eines Master-Data-Management-Systems sind integrale Bestandteile eines zentralen sogenannten Warehouse Environments, welches sämtliche aus den operativen Systemen extrahierten Daten an einen einzigen Ort speichert. Die Stammdaten sind ein Teil dieser zentralen Daten.

Daniel Liebhart ist Dozent für Informatik an der Hochschule für Technik in Zürich und Solution Manager der Trivadis AG. Er ist Autor des Buches „SOA goes real" (Hanser Verlag) und Co-Autor verschiedener Fachbücher.

Was eignet sich wofür?

Die IBM-Referenzarchitektur für ein Master-Data-Management-System ist mit seiner Arbeitsteilung und seinen detaillierten Komponenten das vollständigste abstrakte Modell eines Stammdatensystems. Es bietet gute Orientierungshilfen für die Realisierung umfassender Master-Data-Management-Systeme. Die Ideal Information Architecture von Oracle geht von einem zentralen Master-Data-Management-System aus. Dieses System stellt sowohl für die operativen als auch für die analytischen Systeme die Stammdaten bereit. Die Architektur eignet sich für die Realisierung getrennter Stammdatensysteme und hat ihre Stärke in der klaren Trennung zwischen der Verwaltung und der Bereitstellung der Daten, welche für viele praktische Anwendungen sehr nützlich ist.

Die SAP-Referenzarchitektur für Stammdatenlösungen geht von einem zentralen Stammdaten-Server aus, der das Stammdaten-Repository und eine Reihe von Services enthält. Falls ein Unternehmen ein SAP-System als wichtigstes Informationssystem einsetzt, kommt es nicht darum herum, bei der Auswahl einer Stammdatenlösung die SAP-Referenzarchitektur zu berücksichtigen. Die Referenzarchitektur von Teradata beschreibt die Stammdatenlösung als integralen Bestandteil des Enterprise Warehouse Environments, welches sämtliche aus den operativen Systemen extrahierten Daten an einen einzigen Ort speichert. Dieser Ansatz ist in der Praxis dann relevant, wenn ein Unternehmen eine sogenannte „Singe Point of Truth"-Architektur realisiert.

www.trivadis.at

neu.erscheinung

1x1 der Politk

Eine Buchreihe, die kurz und prägnant darstellt, wie Politik funktioniert.

Hrsg. C. Hüffel
F. Plasser I D. Ecker

Band 5:
„Wie Gesetze entstehen"
Marlene Erhart

ISBN: 978-3-85493-173-7

Band 6:
„Die direkte Demokratie"
Michael Weiß

ISBN: 978-3-85493-174-4

Je 112 Seiten I 16 x 11,5 cm I EUR 7,--

„...beispielhafte Übersichtlichkeit...Wer da hineingelesen hat, kann mitreden." **Der Standard**

„Geboten werden nicht Meinungen, sondern wertvolle Fakten zur Orientierung." **Wiener Zeitung**

HOLZHAUSEN
DER VERLAG

www.verlagholzhausen.at
https://shop.verlagholzhausen.at

13. Cubeware-Infotag

Knapp 400 Teilnehmer sind der Einladung des Business-Intelligence (BI)-Spezialisten Cubeware zum alljährlich stattfindenden Anwendertreffen gefolgt.

Knapp 400 Teilnehmer zählte das Cubeware-Anwendertreffen im deutschen Rosenheim (Bild: Cubeware)

Der 13. Cubeware-Infotag stand unter dem Motto „Wissen was zählt: Flexible BI-Power immer, überall." Sowohl Kunden als auch Partner und Interessenten konnten sich in zwei strategischen Plenumsvorträgen, 15 Sessions, an Info-Punkten und Projekt-Ständen aus erster Hand ausgiebig über Unternehmensstrategie, Produktneuheiten und Anwendererfahrungen informieren.

Zu den Höhepunkten des Tages gehörte neben dem Eröffnungsvortrag von Cubeware-Geschäftsführer Hermann Hebben, der eine erfreuliche Geschäftsentwicklung verkündete, strategische Unternehmensprojekte vorstellte und zu mehr Fairness und Nachhaltigkeit im Business aufrief, der Ausblick auf die Neuigkeiten im Produktportfolio. Vorgestellt wurden dabei sowohl die Weiterentwicklung von Cubeware Cockpit V6pro als auch ein erster Preview auf die Funktionalitäten der neuen Generation des Cubeware Importers sowie die Mobile-Strategie des Unternehmens.

Erfreuliche Geschäftsentwicklung

Der hohe Andrang beim Cubeware-Infotag passt zum Geschäftsverlauf, wie Cubeware-Geschäftsführer Hermann Hebben im Rahmen seiner Begrüßungsansprache feststellte. Bereits 2009 hatte sich Cubeware trotz schwieriger gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen am Markt behauptet und mit einem Umsatz von 10 Mio. Euro und einem 5 %igem Wachstum gegenüber dem Vorjahr weiter zulegen können.

Im Geschäftsjahr 2010 kann Cubeware bereits jetzt ein Wachstum von 15 % verzeichnen. Entscheidend hierfür sind für Hermann Hebben eine klare Fokussierung und Effizienzsteigerung in den strategischen Geschäftsbereichen sowie nicht zuletzt der faire Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern.

„Unser BI-Portfolio ist konsequent auf den Einsatz in Fachabteilungen und Mittelstand ausgerichtet. Es ist flexibel und offen gehalten und integriert sich reibungslos mit den Plattformen von Microsoft, IBM, Infor, Oracle und SAP", betont Hebben. „Wir sind davon überzeugt, dass die weitere Fokussierung von Anwenderfreundlichkeit und Produktoffenheit, gepaart mit dem Aufbau einer Servicelandschaft für Kunden und Partner, der richtige Weg ist, auch weiterhin erfolgreich am Markt zu sein."

Produktportfolio

Im Rahmen des Vortrags zur Produktstrategie wurden neben Neuerungen rund um Cubeware Cockpit V6pro vor allem die künftigen Entwicklungen im gesamten Produktportfolio vorgestellt. So erhielten die Teilnehmer einen ersten Live-Eindruck von der neuen Generation des Datenintegrationswerkzeugs Cubeware Importer, das 2011 releast und ausgeliefert wird. Das ETL-Tool wird dann mit modernisierter Oberfläche und umfassenden Drag-and-Drop- sowie Zoom-Funktionalitäten ausgestattet sein. Einfacher gestaltet sich auch das Erstellen und Warten komplexer Mappings durch die Einführung von Mapplets, also der Möglichkeit, wieder- und weiterverwendbare Mappings zu definieren.

Über den Ausbau des SQL Query Builders wird neben der OLAP-Modellierung auch das Befüllen relationaler Systeme zum Standard. Zudem erhält der Cubeware Importer Multiprocessing-, Multithreading- und Multiuserfähigkeiten, was die Ausschöpfung der Leistung von Mehrprozessorsystemen und performantes Arbeiten im Team optimal unterstützt.

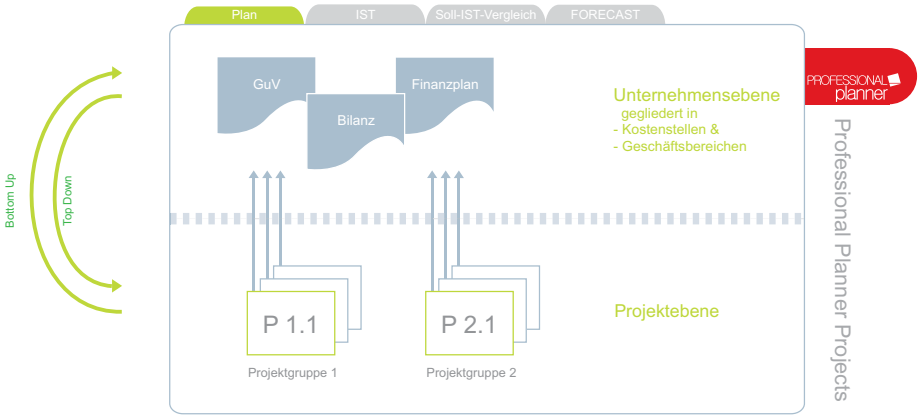
Vorgestellt wurde zudem die Cubeware-Mobile-Strategie, die es Kunden und Partnern künftig erlaubt, Analysen und Berichte in Form von Apps auf unterschiedlichste mobile Endgeräte zu bringen. Basis dafür bildet die sogenannte Cubeware Mobile Service Architecture, die es der Cubeware-Philosophie der offenen und flexiblen Architektur folgend ermöglicht, mit den SDKs (Software Development Kit) aller Smartphone- und Tablet-Anbieter zu arbeiten - von Apple über BlackBerry, HTC, Palm bis hin zu Microsoft.

Zu den bereits heute möglichen Wegen, das Windows-Cockpit über Wyse- oder Citrix-Apps oder das Web-Cockpit mit beispielsweise dem Safari Browser auf iPads zu nutzen, werden Cockpit-Berichte dann zusätzlich als Webservices zur Verfügung stehen. Daten und Berichte, die heute aufgebaut werden, können so unter Einbeziehung der vorhandenen Navigations- und Visualisierungs-Funktionalitäten des mobilen Endgerätes in Form einer App zur Verfügung gestellt werden.

www.cubeware.de

Unternehmensplanung bei der Loesche GmbH

Integrierte Planung von Erfolg und Liquidität vom Projekt bis zum Monatsabschluss.



Die Loesche GmbH ist marktführender Anbieter auf dem Gebiet der Mahltrocknungsanlagen für die Zement-, Hüttenwerks-, Kraftwerks- und Mineralindustrie.

Damals und heute

Vor neun Jahren machte sich Rüdiger Kleusch, Corporate Manager Finance, Controlling & IT, Loesche GmbH, auf die Suche nach Softwareunterstützung für seine Abteilung. Durch das Wachstum der vergangenen Jahre und die Controlling-Agenden der immer größer und länger werdenden Projekte stieß man im täglichen Umgang mit Excel mittlerweile an die Grenzen.

Der Planungsprozess der Loesche GmbH war seit jeher umfangreich. Er umfasst drei unterschiedliche Planungsprozesse, die unter Rüdiger Kleusch von einem dreiköpfigen Team operativ bewältigt werden müssen: die jährliche Budgetplanung, die betriebliche Dreijahresplanung, das monatliche Forecasting.

Während die ersten beiden Punkte eine regelmäßige Aktualisierung von Datensammlungen erfordern, bedeutete der letzte Punkt mit Excel für die gesamte Abteilung Arbeit von zwei Wochen.

„Agieren statt reagieren" durch Szenario-Planung

Heute wird die gesamte Planung der Zentrale in Düsseldorf in Professional Planner abgebildet - Gewinn- und Verlustrechnung, Cash- und Bilanzplanung erfolgen auf Knopfdruck. Der Vergleich in Zahlen: Ein monatliches Forecasting nahm in einem Jahr 24 Wochen in Anspruch. Heute benötigt man bei großzügiger Schätzung 36 Tage.

Große Vorteile konnte die Loesche GmbH auch im Bereich der Variantenrechnungen erzielen. Der Fokus lag auf drei Szenarien (Worst - Normal - Best). Mit Excel war diese Aufgabe mit großem Zeit- und Abstimmungsaufwand verbunden. Nun können Szenarien mit wenigen Klicks in Professional Planner abgebildet werden. Zudem ist dieser Vorgang transparent für alle einzusehen.

Die Steuerungsgrößen „Projekterfolg" und „Projektliquidität"

Bereits kurz nach dem Kauf waren die Anwender von der Ausbaufähigkeit von Professional Planner überrascht.

Oft müssen unterjährig Anpassungen an der Planung vorgenommen werden. Strukturen ändern sich, und Kostenstellen kommen hinzu. Auf Wünsche und Anforderungen des Managements muss umgehend reagiert werden.

Professional Planner ermöglicht einfach und ohne die Transparenz und Nachvollziehbarkeit zu verlieren den Umbau von bereits aufgebauten Strukturen und Kalkulationen. Somit können strukturrelevante Änderungen wie Zukäufe und Akquisitionen unkompliziert vorgenommen werden.

„Heute ist die Planung bei Loesche keine Prozedur mehr. Einige Klicks in Professional Planner ersetzen die Arbeit in Excel von zwei Wochen."
Rüdiger Kleusch, Corporate Manager Loesche GmbH

Momentan befindet sich die Loesche GmbH in der Einführungsphase des Branchenmoduls Professional Planner Projects. Damit werden Planung, Soll-Ist-Vergleiche, Forecasts und Szenarien auf die Projektebene ausgeweitet.

Die Deckungsbeitragsrechnung aus Projektsicht wird mit der Unternehmens-GuV nahtlos verbunden. Die betriebswirtschaftlich vorbelegten Planungskonten erledigen automatisch die Überleitung von Kostenrechnung auf die GuV-Sicht.

Die nahtlose Integration der Projektsicht weiß Loesche zu nutzen:

- Hohe Zeitersparnis durch intelligente Detailplanungsprozesse
- Enormer Qualitätssprung in den Steuerungsmöglichkeiten - auf Projektebene und auf Unternehmensebene
- Struktur und Ordnung schaffen Verständnis
- Entscheidungen werden durch sicheres Datenmaterial untermauert

PROMOTION

WINTERHELLER

WINTERHELLER software gehört seit über 20 Jahren zu den führenden Anbietern von Softwarelösungen zur Unternehmenssteuerung (Corporate Performance Management) für mittelständische Unternehmen und Konzerne. Mit schnellen, flexiblen und stabilen Tools sowie mit Methodik und Kompetenz haben Sie mit WINTERHELLER einen verlässlichen Partner, der großen Wert darauf legt, Ihre Bedürfnisse zu verstehen.
Kontakt: **WINTERHELLER software**
Radetzkystr. 6/5
A-8010 Graz
Tel.: +43/ 316/ 8010-0
Fax.: +43/316/71 15 57
office@winterheller.com

Jetzt im Abo - das Jahrbuch IT-Business in Österreich 2011!

Jahresabo MONITOR inkl. Jahrbuch IT-Business* in Österreich 2011

Inlandsabo: 30,- Euro,
Auslandsabo: 51,60 Euro

Einzelbestellung:
Jahrbuch IT-Business in Österreich 2011
25,- Euro zuzüglich Versand.
monitor.co.at/itbuch

www.monitor.co.at/abo

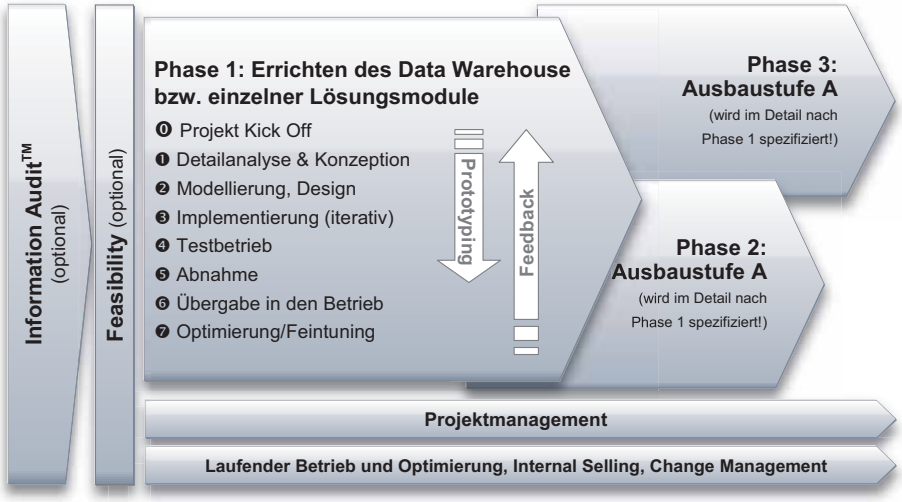
Am Puls der IT ... monitor
Das Magazin für Informationstechnologie
BOHMANN Verlagsgruppe

*) Erscheinungstermin Ende Dezember 2010.

PM-Factory: Spezialist für Performance Management

Speziell Dienstleistungen im Bereich Performance Management (PM) stehen im Mittelpunkt der PM-Factory Consulting GmbH. MONITOR sprach mit Firmengründer Herwig Fritzl über die Zielsetzungen und aktuellen Markttrends.

Dominik Troger



Typisches Projektvorgehen - Gesamtprojekt: Die Projektziele werden ausgehend von einem Gesamtkonzept durch phasenweises Vorgehen erreicht. (Bild: PM Factory)

Die PM Factory Consulting GmbH ist eine Ausgründung der auf CFO-Themen fokussierten Management Factory. Zusammen mit DI Robert Danzmayr zeichnet Herwig Fritzl für das neue Unternehmen verantwortlich. Laut Fritzl wurde die Gründung durch das hohe Wachstum des Performance Managements in den letzen Jahren angeregt.

„Manager benötigen Steuerungssysteme, um Unternehmen in die richtige Richtung lenken zu können", weiß Fritzl. Bei der Fülle an vorhandenen und auswertbaren Daten braucht man eine strukturierte Vorgehensweise, um für das Top-Management die wirklich benötigten Informationen bereitstellen zu können. PM-Factory verbindet hier sein betriebswirtschaftliches Know-how mit technologischer Kompetenz. „Auf diese Weise wird Corporate Performance Management zur Quelle der Wahrheit", so Fritzl.

PM-Vorgehensweise

„Performance Management aus der Sicht der PM Factory kombiniert betriebswirtschaftliche, technologische und technische Kompetenz mit Management-Erfahrung", definiert Fritzl. Es gehe darum, die Sprache des Top-Managements und der Fachbereiche zu sprechen und deren „wahren" Bedürfnisse zu erkennen. Die Consulting- und Solutions-Kompetenz des Unternehmens umfasst Planung sowie Reporting und Datenanalyse. Performance Management-Lösungen werden in der Regel maßgeschneidert und sehr individuell an die jeweilige Unternehmensorganisation angepasst. In ihnen spiegeln sich der Organisationszweck, die Strategie und die Kultur des Unternehmens wider.

„Für ein einzelnes Unternehmen sind unterschiedliche Einsatz- und Einführungsszenarien denkbar. Dementsprechend wird auch der Projektumfang variieren", erläutert Fritzl. „Sinnvoller Ausgangspunkt jedes PM-Projektes ist deshalb ein Information Audit, in dem ausgehend von der Unternehmensstrategie und den entsprechenden Unternehmenszielen die relevanten Informationsbedürfnisse strukturiert erhoben werden."

Darauf aufbauend werden Lösungsportfolios, Einführungsstrategien und Projektszenarien entwickelt. Ergebnis ist eine Feasibility bestehend aus Lösungs-Architektur und Vorgehensvorschlag.

Fritzl: „Ein Information Audit ist die Basis für ein gemeinsames Lösungs- und Projektverständnis." Die Durchführung erfolgt in Form von Interviews beziehungsweise Workshops mit repräsentativ ausgewählten Mitarbeitern sowie in der Ausarbeitung des Projektvorschlages - mit laufender Abstimmung bei Bedarf.

Trends & Technologie-Partner

Ein aktueller Trend ist der Bau von Management Cockpits, die als Informationszentren dem Management für den jeweiligen Aufgabenbereich genau abgestimmte Kennzahlen bereitstellen. Hier spielt auch die optische Aufbereitung eine große Rolle. Die Aufbereitung des Datenmaterials und die grafische Darstellungsform sind ganz wichtige Eckpfeiler für die Bedienerfreundlichkeit und Informationsrelevanz einer solchen Zusammenschau.

Wie weit sich Cloud-Technologien im BI- und PM-Umfeld durchsetzen werden, ist für den PM-Spezialisten noch nicht deutlich ablesbar. „Sind die Kunden wirklich bereit, vorstrukturierte Daten auch außer Haus zu geben?", fragt Fritzl. Aufbereitete Daten in der Cloud könnten aus Sicherheitsgründen von Unternehmen nicht so gerne gesehen werden.

Im Lösungsbereich kooperiert das Unternehmen mit Microsoft, für Fritzl nach wie vor Trendsetter im Business-Intelligence-Bereich. Weitere Partner sind Infor und IBM/Cognos. Das Unternehmen kann bereits auf eine umfangreiche Referenzliste verweisen.

www.pmfactory.at

Kauf- und Mietverträge von Software bedeuten für Kunden lange und teure Verpflichtungen. Ein kleiner Vorsprung am Verhandlungstisch kann den entscheidenden Unterschied bedeuten.

Alexandra Riegler

Auf gleicher Augenhöhe

„In der Frühphase der Beziehung schenken einem die Softwarefirmen Blumen oder zumindest Tassen mit ihrem Logo darauf", scherzt Stewart Buchanan, Research Director bei Gartner. Die Anbieter seien erpicht darauf, die Verträge unter Dach und Fach zu bekommen, doch sobald diese unterzeichnet seien - die Eheschwüre abgegeben sind, wie Buchanan es beschreibt -, ändere sich oftmals die Stimmung.

Im Webinar „Verhandlungsstrategien ohne Samthandschuhe" (Hardball Negotiation Tactics) gibt Buchanan Tipps, wie sich Kunden in Verhandlungen mit Softwareunternehmen behaupten können. Für den gesamten Verlauf der Beziehung orientiert er sich dabei am Verlauf von „Hype Cycles". Die Beziehung zwischen Kunden und Anbieter beginnt am sogenannten Gipfel der überzogenen Erwartungen, nur um bald danach im Tal der Enttäuschungen von der Realität eingeholt werden. Über den Pfad der Erleuchtung gilt es sich schließlich in Richtung des Plateaus der Produktivität zu bewegen: eine Beziehung mit mehr Balance, in der Kunden von den Anbietern nicht mehr als Goldesel betrachtet werden.

Mitgegangen, mitgefangen

Der Software-Markt unterscheidet sich deutlich von anderen Sektoren. Die meisten Produkte stehen nicht im Besitz der Unternehmen, lediglich deren Benutzung ist erlaubt. Sobald sich Kunden für eine Software entscheiden und diese implementiert haben, ergibt sich häufig eine monopolähnliche Situation: Systemwechsel sind teuer und zeitaufwendig, auch lassen sich zusätzliche Einheiten des Produkts nicht einfach bei der Konkurrenz einkaufen. Dies bedeutet, dass für weitere Verhandlungen die Regeln des freien Marktes zu einem gewissen Grad ausgeschaltet sind.

Viele Kunden finden es aufgrund ihrer Abhängigkeitsbeziehung schwierig, gute Konditionen zu verhandeln, auch, weil Vertraulichkeitsvereinbarungen die Preisvergleiche erschweren. Inmitten des geheimniskrämerischen Business hofft schließlich jeder, dass er den besten Preis bekommt. „Aber nur sehr wenige bekommen den besten Preis der Welt", sagt William Snyder, Research Vice President bei Gartner. „Und die Wenigen, die ihn bekommen", fügt er hinzu, „wissen, wer sie sind."

Beziehungsprobleme in Angriff nehmen

Dass Ausgabensenkungen nicht notwendigerweise niedrigere Gesamtkosten bedeuten, sondern die Total Cost of Ownership zählt, hat sich inzwischen herumgesprochen. Sich nur auf die Kosten pro Einheit zu konzentrieren, könne sich auch „sehr nachteilig" auf die Beziehung zum Softwareanbieter auswirken, erklärt Snyder im Rahmen des E-Seminars „Die absolut besten Konditionen verhandeln" (Negotiating the Absolute Best Terms & Conditions). Die Konzentration auf eine einzige Variable würde das Entscheidende, nämlich den Wert, verdrängen. „Wenn Sie ihre Beziehung zum Anbieter ruinieren wollen, konzentrieren Sie sich einfach nur auf die Kosten", so Snyders deutliche Worte.

VERHANDELN MIT DEN GROSSEN

Am schwierigsten, so sind sich zumindest Gartner-Kunden einig, seien Verhandlungen mit den großen Softwareanbietern. Unternehmen sollten daher genau wissen, welches Produkt für den Anbieter ein strategisches ist und somit Potenzial für finanzielle Zugeständnisse besteht. Für Microsoft nennen die Analysten etwa „Sharepoint" als strategische Lösung, „WebSphere" für IBM sowie alles rund um „Fusion" bei Oracle. Je nach Anbieter sind regionale Preisunterschiede herauszuholen. Microsoft-Kunden können in den USA billiger wegkommen, SAP-Anwender in Europa, Oracle hingegen hat eine globale Preisliste.

Microsoft könnte sich etwa mit einer Ankündigung, künftig bestimmte Releasewechsel auszulassen, unter Druck setzen lassen, so Victoria Barber, Principal Research Analyst bei Garter im Webinar „Verhandeln mit IBM, Microsoft, Oracle und SAP: Tipps für den Erfolg" („Negotiating with IBM, Microsoft, Oracle, and SAP: Tips for Success"). Bei SAP rät Barber zu Vorsicht: Produkte würden häufig lange vor der eigentlichen Implementierung eingekauft, was unnötige Kosten bedeutet.

Bevor Unternehmen in den Ring steigen und herausholen, was geht, sollten sie ihre Situation genau abwägen. Eine Reihe an Fragen sollte vor den Vertragsverhandlungen geklärt sein: Passt der Zeitpunkt überhaupt, um die Geschäftsbeziehung zu beenden? Sind die Kosten für einen Technologiewechsel durchgerechnet? Von einem Täuschungsmanöver als letzten Ausweg raten sämtliche Experten ab. „Wenn der Bluff auffliegt, bringt er Kunden in eine viel gefährlichere Situation", erläutert Snyder. Denn wer an Glaubwürdigkeit verliert, büßt auch noch das letzte Bisschen Einfluss ein.

Verhandlungseinmaleins

Als Vorbereitung zu den Verhandlungen sollten sich Kunden nach Möglichkeit über die Marktsituation informieren: Wie viel Geld verlangt die Konkurrenz für eine ähnliche Leistung? Das verleiht den Verhandlungen mehr Tiefgang, und Unternehmen lernen, was sie von all den Leistungen, die im Preis inkludiert sind, wirklich benötigen.

Wer es mit Software-Unternehmen zu tun hat, die den Kunden nach ihren Prozessen tanzen lassen, könnte, so Snyder, den eigenen Procurement-Prozessen mehr Formalität verpassen. Dem Anbieter soll damit gezeigt werden, dass die eigene Governance-Strategie im Mittelpunkt steht. Gelingen Softwarefirmen die Anpassungen nicht, dann, so der Konsens unter Experten, sei die Zusammenarbeit ohnehin sinnlos. Im Rahmen von verstärkter Governance sollten Unternehmen auch darauf achten, mit Informationen, die sie über sich herausgeben, sparsamer umzugehen. Laut Gartner hätten viele Anbieter „Intelligence-Teams" im Einsatz, die möglich viel über den Kunden herausfinden wollen.

Wenn es ernster kriselt, könnte es eine Strategie sein, sich unnahbar gegenüber dem Verhandlungspartner zu geben. Dies muss allerdings über die ganze Organisation hinweg durchgehalten werden, andernfalls schadet das Vorgehen mehr als es helfen könnte. Eine durchgehende Kommunikationslinie hingegen zeigt, dass die Lage ernst ist und man dennoch alles im Griff hat. „Wenn Anbieter wirklich vermittelt bekommen, dass etwas falsch gelaufen ist, geben sie sich meist mehr Mühe. Immerhin kostet es viel Geld, neue Kunden zu gewinnen", so Snyder.

Ein hilfreicher Tipp für Preisverhandlungen aller Art ist ein Rollentausch. So müssten nicht immer die Mitarbeiter aus dem IT-Procurement den Part der „Bad Cops" übernehmen, erläutert der Gartner-Mann. Warum also nicht die Anbieter einmal mit Managern aus dem Finanzbereich konfrontieren. Der Vorteil: Das Procurement-Team gerät so in eine Art Verbündetenposition zum Softwareunternehmen, was die Chancen des Kunden auf einen günstigeren Deal verbessert.

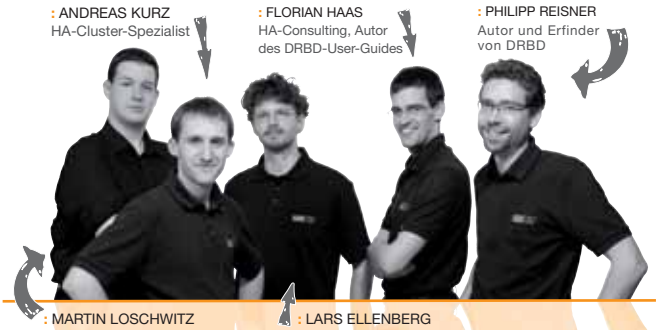
Weitere Informationen: Gartner bietet eine Reihe kostenloser Webinars als Einstieg in das Thema sowie Beratung (gegen Entgelt) bei Verträgen an (Contract Review Services): www.gartner.com

„Contract Negotiations Supported Through Risk Analysis", Springer 2009

„Die Trojanische Verkaufsstrategie", Gabal 2007, ISBN-10: 3897497301

ZUFRIEDEN? ☐ JA ☐ NEIN
(Zutreffendes bitte ☒ ankreuzen)

Ja, so einfach ist das bei LINBIT. Wir installieren Ihnen den DRBD® Virtualization Enterprise Cluster™ mit der führenden Open-Source-Replikationstechnologie DRBD. Zum Fixpreis natürlich. Und wenn Sie innerhalb von 14 Tagen nach Lieferung nicht zufrieden sind, kommt Ihr Geld sofort zurück!* Ohne lange Diskussion.



MACHEN SIE IHREN VIRTUALISIERUNGSCLUSTER HOCH VERFÜGBAR!
Der DRBD® Virtualization Enterprise Cluster™ ist ein System, das Virtualisierung erstmals hoch verfügbar macht und sich bereits nachhaltig am internationalen Markt etabliert hat. Es wurde von LINBIT entwickelt. Und zwar mit Hilfe der führenden Open-Source-HA-Clustertechnologie DRBD, die ebenfalls aus dem Hause LINBIT kommt. Kunden aus der ganzen Welt vertrauen darauf. Heute und in Zukunft.

* Voraussetzungen sind der Hardwarekauf bei LINBIT oder einem DRBD-Certified-Platform-Partner und entweder eine Administratorschulung von LINBIT oder die Inanspruchnahme von LINBIT als Managed-Service-Provider.

LINBIT
YOUR WAY TO HIGH AVAILABILITY

T: +43 (0)1/817 82 92-0
sales@linbit.com | www.linbit.com

TIPPS BEIM AUFSETZEN VON VERTRÄGEN

- Die Anzahl der Software-Lizenzen konservativ schätzen. Wenn möglich, eine Klausel aufnehmen, die besagt, dass Supportleistungen nur nach Genuss in Rechnung gestellt werden.
- Wenn der Kunde Supportverträge unterbricht, sind nach Wiederaufnahme oft nicht nur Ausfallsgebühren, sondern auch Straf- und Vorauszahlungen fällig. Gartner rät, möglichst nur die Ausfallssumme in den Vertrag aufzunehmen. Auch sollten Kunden darauf achten, wie Support und Wartung definiert werden.
- Häufig wird Software zur Verfügung gestellt, für die keine Lizenz vorhanden ist, etwa Testversionen von Applikationen. Gemäß mancher Verträgen können an jedem Arbeitsplatz, an dem die Software installiert (nicht benutzt!) ist, nach einem Audit Volllizenzen fällig werden. Daher: Anbieter sollten keine Software mitliefern, für die es beim Kunden keine Lizenzen gibt. Jedenfalls sollte im Vertrag der Unterschied zwischen Benutzung und Installation herausgearbeitet sein.
- Laut Erhebung von Gartner nehmen Audits von Seiten der Softwareanbieter zu. Kunden sollen sich daher vertraglich zusichern zu lassen, dass diese 30 bis 60 Tage im Voraus angekündigt werden. Ebenfalls geklärt sollte sein, ob Dritte Audits übernehmen dürfen.
- Weiterhin verbreitet: unverständliche Vertragsklauseln. Im Zweifelfall allzu abstrakten Kauderwelsch mit Beispielen erläutern.

Technik erfolgreich unsichtbar in den Alltag integrieren

Alois Ferscha ist seit dem Jahr 2000 Leiter des Departments für Pervasive Computing an der Universität Linz. Ferscha ist an fünf EU-Projekten beteiligt, zwei neue kommen jetzt im Oktober dazu.

Christine Wahlmüller

Was sind derzeit zentrale Fragestellungen in Ihrem Forschungsgebiet?

Wir beschäftigen uns mit der grundlegenden Frage der Situationserkennung und Situationsvorhersage. Nehmen Sie als Beispiel unsere intelligente Multimediabrille (2009 mit dem Landesinnovationspreis ausgezeichnet) SPECTACLES, ein High-Tech-Sensor-, Display-, Computer- und Kommunikationssystem in Form einer modischen Funktionsbrille.

Ein miniaturisiertes Anzeigesystem auf der Innenseite der Brille, unmittelbar beim Auge, zeigt beispielsweise als Sportbrille genützt, einem Radfahrer seine Herzfrequenz und als Navigationssystem den Weg. Als Touristenbrille eingesetzt, werden dem Betrachter die Sehenswürdigkeiten, die er gerade vor sich hat, erklärt. Als Rettungsbrille kann dem Feuerwehrmann gezeigt werden, wo sich noch Menschen in Gefahr befinden. Als OP-Brille werden beispielsweise dem Chirurgen die Atmungsaktivität und der Blutsauerstoffgehalt des Patienten gezeigt.

Technische Sensoren erkennen automatisch den Aufenthaltsort, Zeit und Datum, Blickrichtung, Beschleunigung, Helligkeit, Temperatur, Lautstärke. Alle Faktoren zusammen führen insgesamt zu einer Abbildung der Situation in internen Datenstrukturen. Wir verknüpfen diese mit den Intentionen des Benutzers und können so „intelligente" Lösungen, genau zur Situation passend, anbieten.

Welche Forschungsprojekte haben Sie gerade laufen?

Seit Beginn meiner Tätigkeit an der Universität Linz vor zehn Jahren verantworte ich Projekteinwerbungen von insgesamt ca. 7,2 Mio. Euro. Gegenwärtig sind wir an fünf EU-Grundlagenforschungsprojekten beteiligt. Mit der zunehmenden Verbreitung von Pervasive-Computing-Systemen wird zunehmend auch das Wirkprinzip solcher Systeme nicht mehr nur auf den einzelnen, sondern auch auf besonders große kollektive Systeme, sogenannte sozio-technischen Systeme interessant.

Unser FET-EU-Projekt „SOCIONICAL" beschäftigt sich mit den Wechselwirkungen („Feed-back Loops") zwischen Mensch und „persönlicher" Pervasive-Computing-Technologie - aber auf der Ebene großer Kollektive betrachtet. Im FET-EU-Projekt SAPERE (Eternaly Adaptive Service Ecosystems) werden völlig neue Architekturen für vernetzte, kleine und kleinste versteckte Computersysteme entwickelt, die nach dem Vorbild von in der Natur beobachtbaren Ökosystemen funktionieren. Das FET-EU-Projekt OPPORTUNITY versucht, Situations- und Aktivitätserkennung durch die spontane Vernetzung ad hoc verfügbarer Sensoren zu sogenannten „Ensembles" zu realisieren.

Die EU-Projekte HC2 („Human Computer Confluence Research in Action") und PANORAMA untersuchen die Entwicklung von symbiotischen Beziehungen zwischen Menschen und Computersystemen und sollen Aufschluss über neue Formen von Wahrnehmung, Empfindung, Orientierung und Interaktion in einem „informatisierten Alltag" entwickeln. Auf „nationaler Ebene" setzen wir unsere Situations-, Aktivitäts- und Aufmerksamkeitserkennungsmethoden in Kooperationen mit Industrie und Wirtschaft beispielsweise im Bereich Energieeffizienz und Energiesparlösungen ein (Projekt „PowerSaver") oder zur Entwicklung neuer Werbetechnologien (Projekt DISPLAYS).

„In der IKT-Forschung besitzt Österreich eine große Zahl internationaler Themenführer."
Alois Ferscha, Department für Pervasive Computing, Universität Linz

Wie sehen Sie die Entwicklung an Ihrem Institut?

Wir haben derzeit rund 15 Mitarbeiter und durchschnittlich drei neue Dissertanten pro Jahr. Mein aktuelles Engagement in der Forschung umfasst jene Aspekte vernetzter eingebetteter Systeme, die sich mit der Frage des Self-Managements und der Self-Organisation spontan vernetzter, interagierender, autonomer Objekte, sogenannter „digitaler Artefakte" beschäftigt. Im Bereich der anwendungsorientierten Forschung liegt der Fokus bei kooperativen Displaysystemen, bei der Entwicklung von autonomen, kontextsensitiven Systemen.Jetzt im Oktober starten zwei neue EU-Projekte. Das sind für uns zwei neue Herausforderungen. Erstens mathematische Verfahren zur Verhaltensmustererkennung und zweitens große Service-Ensembles eingebetteter Systeme.

Was wünschen Sie sich von der Wissenschaftsministerin Beatrix Karl?

Leistungsvereinbarungen mit Garantien. Feste („krisensichere") Zusicherungen mit Planungssicherheit für jeweils fünf Jahre, dafür rigorose Leistungsfeststellung und persönliche Verantwortung von Erfolg und Misserfolg.

WAS IST PERVASIVE COMPUTING?

Pervasive Computing steht für Computertechnologie, die man bei der Verwendung nicht als Computertechnologie empfindet oder wahrnimmt - sie ist in Lebens- oder Arbeitsräume, Gebrauchsgegenstände, Werkzeuge, Möbel, Kleidung etc. unsichtbar integriert und schafft eine versteckte „Hintergrundintelligenz" - besser: „Hintergrundassistenz". Der „Computer" wird als in das Gewebe des Lebens „hineingewoben" (pervasive) verstanden.

Alles wird „Cloud" und „Social"

Über das aktuelle Cloud-Angebot von Microsoft und den „Social Media"-Boom sprach MONITOR mit Martina Grom, Geschäftsführerin des Wiener IT-Spezialisten atwork.

Dominik Troger

„Die Firmenkommunikation wird durch durch Social Media viel angreifbarer." **Martina Grom**, Geschäftsführerin des Wiener IT-Spezialisten atwork

„Die Cloud-Thematik ist in Österreich angekommen", meint Martina Grom von der atwork information technology GmbH. Damit entstehe für IT-Unternehmen ein weiteres, aber „anderes" Geschäftsfeld. Während das klassische Servicegeschäft in den Hintergrund trete, steige die Bedeutung von Beratungsdienstleistungen. Bei atwork hat man diesen Schritt als Anbieter der Business Productivity Online Suite (BPOS) von Microsoft bereits vollzogen.

So könnte sich für viele Unternehmen in Zukunft die Frage nach der richtigen Serverauswahl gar nicht mehr stellen. Sie lagern ihren Server virtuell aus und entgehen damit auch dem laufenden Wartungsaufwand. BPOS stellt zu diesem Zweck gehostete Tools bereit, die wesentliche Bereiche der Bürokommunikation und -zusammenarbeit abdecken.

MS BPOS

„Mit BPOS von Microsoft können unsere Kunden die komplette Server-Infrastruktur mit E-Mails, Dokumentenaustausch, Webkonferenzen und sonstigen Online-Kommunikationsformen kostengünstig nutzen. Das spart nicht nur die Anschaffungskosten eines eigenen Servers, sondern ist auch individuell an die Unternehmensgröße angepasst. Die Lösung wächst mit dem Kunden mit", erläutert Grom. Neben den Kosten spricht laut Grom vor allem die Zeitersparnis für die Inanspruchnahme der Microsoft-Online-Services. Durch den Zugriff vom Arbeitsplatz aus oder von unterwegs, wie beispielsweise via Smartphones, können Mitarbeiter ortsunabhängig effizient zusammenarbeiten. Deshalb sei BPOS auch spezielle für Jungunternehmer interessant.

Grom sieht nicht nur die Kostenersparnis als großen Vorteil der zunehmenden Cloud-Lösungen: „Die klassische Wartung wird sich reduzieren und das IT-Personal kann sich wieder um die wirklich wichtigen Aufgaben kümmern." Bevor man in die Cloud geht, sollte man aber prüfen, ob die eigene Infrastruktur so weit am Stand ist, dass sich die Lösung auch einsetzen lässt.

Ein Praxisbeispiel

Ein Beispiel aus der Praxis: Die Kügele Profile GmbH, ein weltweit agierender Anbieter von Aluminium-Bodenprofilen mit vier Standorten in Mitteleuropa und rund 50 Mitarbeitern, wollte einen reibungslosen Workflow zwischen den Projektmitarbeitern sicherstellen. Die technische Infrastruktur reichte aber nicht aus, für eine zentrale Datenbank oder einen gemeinsamen Kalender und Aufgabenlisten hätte man mehrere lokale Server benötigt.

„Mit den Microsoft Online Services können Kügele-Mitarbeiter nun Business-Software wie SharePoint Online und Exchange Online nutzen. Neue Hardware musste nicht zugekauft werden. Mit Wartung und Administration fallen zwei kosten- und zeitintensive Aufgaben dem neuen Partner Microsoft Online Services zu", berichtet Grom

Social-Media-Experte

Atwork bietet nicht nur IT-Consulting für klassische Webportale, sondern auch Beratung in Sachen Social Media, Blogs und Web 2.0. „Viele unserer Kunden steigen derzeit neu in dem Bereich Social Media ein und vertrauen bei der Umsetzung ihrer Webkampagnen auf unsere langjährige Expertise", freut sich Grom.

Der Weg zum „Mitmachweb" bietet für Unternehmen natürlich einige Unsicherheit. Wie geht man zum Beispiel damit um, wenn Mitarbeiter Facebook-Accounts haben, wenn es in Foren schlechtes Feedback zum Unternehmen gibt?

„Die Firmenkommunikation wird durch durch Social Media viel angreifbarer", weiß Grom. Aber soll man deshalb Facebook verbieten? Unternehmen müssen nicht nur lernen, mit Kritik umzugehen, sondern sie sollen auch dahin gehend wirken, „dass zum Beispiel Mitarbeiter in Facebook positiv über sie sprechen". Die Konsequenz daraus ist natürlich, dass es eine unternehmensweite Strategie braucht. „Dabei sollten aber Facebook, Twitter, Youtube nicht nur als zusätzliche Werbekanäle genützt werden", so Grom. Gerade KMU hätten jetzt eine große Chance, sich ohne kostenintensive Marketingkampagnen in der Öffentlichkeit eine gewisse Aufmerksamkeit zu verschaffen.

Hier sei es wichtig, auf Einheitlichkeit zu achten. Grom: „Wenn etwa Mitarbeiter bei Xing-Accounts verschiedene Firmenbezeichnungen verwenden, ist das nicht optimal."

www.atwork.at

ECM: „Wissen, was im Unternehmen steckt"

Über aktuelle Trends im Enterprise Content Management (ECM) sprach MONITOR mit Patrik Hug, Country Manager Switzerland & Austria bei Open Text.

Dominik Troger

Open Text zählt heute zu den großen herstellerneutralen Anbietern im Bereich Enterprise Content Management (ECM): Man hat ein starkes Standbein im SAP-Umfeld, man kooperiert eng mit Microsoft und Oracle. Außerdem hat man 2009 eine neue Produktstrategie unter dem Schlagwort ECM 2.0 festgelegt, die aktuelle Entwicklungen fokussiert.

„ECM muss sich heute zum Beispiel auch mit Social Media und mobilen Geräten auseinandersetzen. Zugleich müssen in den Unternehmen immer größere Datenmengen an Inhalten in verschiedenen Formaten verwaltet werden, das reicht von Textdateien bis zu Videos", erläutert Hug.

Für mittlere und Großunternehmen stellt sich die Herausforderung, dies möglichst effizient und kostenschonend umzusetzen, dabei auch gesetzliche Vorgaben zu erfüllen und den Schutz der Privatsphäre zu wahren. Hug sieht Open Text vor diesem Hintergrund sehr gut aufgestellt. So habe man gegenüber Mitwerbern zum Beispiel den Vorteil, dass Open Text keine Hardware verkaufen müsse. Durch das starke Standbein im SAP-Umfeld habe man viel Outsourcing-Know-how und sei auch für aktuelle Trends - Stichwort: Cloud - gewappnet.

Vom Produkt zum Prozess

Der Weg zum unternehmesweiten zentralgesteuerten Informationsmanagement, das diese Informationen dann dezentral bereitstellen muss, kann nicht von heute auf morgen beschritten werden. Es bedarf eines strategischen Zieles und eines entsprechenden Change Managements, das über mehrere Jahre schrittweise, kontinuierlich und prozessorientiert für eine praxisnahe Umsetzung sorgt. „Derzeit wird ECM noch zu wenig in seiner Breite gesehen", meint

„Der Sprung vom ECM-Produkt zum durchgehenden Prozess wird noch zu wenig gemacht." **Patrik Hug**, Open Text

Hug. „Der Sprung vom Produkt zum durchgehenden Prozess wird noch zu wenig gemacht." Laut Aussage des ECM-Spezialisten sind es bis zu 90 % der im Unternehmen vorliegenden Informationen wert, dass man sie in eine solche ECM-Lösung mit einbezieht.

Herausforderung Social Media

Der Boom von Social-Media-Anwendungen macht diese Aufgabe nicht einfacher - denn dadurch verändert sich auch das Kommunikationsverhalten in Unternehmen. „Die Kommunikation wird schneller, direkter, personalisierter und E-Mail verliert an Bedeutung", weiß Hug. Umso wichtiger wird es aber auch, hier steuernd einzugreifen und beispielsweise dafür zu sorgen, dass vertrauliche Dokumente auch vertraulich bleiben und nicht irrtümlich oder absichtlich veröffentlicht werden.

Erst vor kurzem hat das Unternehmen sein Social-Media-Angebot ausgebaut. „Zu den Verbesserungen und Neuerungen zählen die schnelle Entwicklung ansprechender, zu sozialer Interaktion einladender Websites sowie soziale Microsites", erläutert Hug.

Die Bildung, Organisation und Zusammenarbeit von Projektteams kann zum Beispiel durch Social-Media-Umgebungen à la Facebook innerhalb bestehender „Open Text ECM Suite"-Implementierungen unterstützt werden. Das inkludiert auch die Berücksichtigung regulatorischer und gesetzlicher Auflagen auf anwendergenerierte Inhalte. Dazu Hug: „Auf diese Weise ermöglichen wir eine Reduzierung der Compliance-, Sicherheits- und Datenschutzrisiken."

Im engen Zusammenhang mit der Daten- und Formatvielfalt steht die Entwicklung neuer Suchtechnologien. Hier wird auch Seitens Open Text massiv geforscht, wie Hug erzählt.

Markt-Entwicklung in Österreich

Mit der Entwicklung in Österreich ist Hug zufrieden: „Auch für 2011 lautet unser Ziel, etwas über dem Marktwachstum zu bilanzieren." Um das zu erreichen, wird man neben dem klassischen Enterprise-Business vermehrt auch größere Mittelständler ansprechen, die sich in ihren hohen Anforderungen an das Informationsmanagement kaum von Großunternehmen unterscheiden.

www.opentext.de

OPEN TEXT

Open Text zählt heute zu den großen Anbietern im Bereich Enterprise Content Management (ECM). Das Unternehmen ist in den letzten Jahren durch Zukäufe kontinuierlich gewachsen. Dank der Übernahme von Ixos im Jahre 2004 schuf man sich ein starkes Standbein im SAP-Umfeld. 2006 erweiterte man durch den Kauf von Hummingbird nicht nur das DMS-Know-how, sondern gewann das langjährige Connectivity-Wissen des kanadischen Anbieters. 2009 hat man sich Vignette und sein Web Content Management „einverleibt". Im Geschäftsjahr 2009 erzielte man einen Umsatz von rund 785 Mio. US-Dollar und konnte auf weltweit 3.400 Mitarbeiter zählen.

Scanpoint übernimmt Distribution von Kodak-Hochleistungsscannern

Kodak
Document Imaging Products
AUTHORISED DISTRIBUTOR

Scanpoint, einer der größten Scan-Dienstleister Österreichs, wird ab Oktober 2010 zusätzlich zu seiner Kernkompetenz - der digitalen Postzustellung und Dokumenten-Digitalisierung - auch die Distribution von Kodak Hochleistungsscannern samt Software-Lösungen übernehmen.

„Wir kennen die Qualität der Kodak-Scanner sehr genau, da wir in unseren sieben modernen Digitalisierungszentren 20 Scanner im tagtäglichen Einsatz haben und damit einer der größten Nutzer sind", erklärt Mag. Roman Jäger, Sales und Marketing Direktor bei Scanpoint Europe Holding GmbH. Und er fügt ergänzend hinzu: „Bei dem Papiervolumen von weit über 150.000 Blatt, das wir täglich für unsere Kunden scannen, können wir nur die besten Hochleistungsscanner, die am Markt verfügbar sind, einsetzen. Hohe Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit, beste Bildqualität und ein exzellentes Service sind maßgebliche Gründe, warum wir bei unseren Dienstleistungen auf Kodak-Scanner vertrauen."

Scan-Volumen auslagern

Viele Kunden lagern zu Beginn des Projektes gerne ihr gesamtes Scan-Volumen an Scanpoint aus, vor allem, wenn ganze Aktenschränke voll Papier zu verarbeiten sind - wie beispielsweise bei der Energie Steiermark mit mehr als 2.000 Personalakten. Diese komplexe und aufwendige Aufgabe gehört zur Kernkompetenz von Scanpoint.

Aber auch nach Projektabschluss trifft laufend Papier in Form von Verträgen, Bewerbungen und vielem mehr ein. Diese Tätigkeit wird üblicher Weise nicht an den Dienstleister ausgelagert, denn dafür ist das Volumen meist zu gering. In solchen Fällen kommt der eigene Scanner zum Einsatz.

„Es gibt auch immer wieder Projekte, wo es durchaus Sinn macht, dass der Kunde Teilbereiche selbst digitalisiert", erklärt Jäger. „Andere Kunden wieder möchten ihre Unterlagen generell selber im Haus scannen und nehmen ausschließlich unsere Expertise in Anspruch. Ergänzend zur Beratung und Begleitung können wir unseren Kunden und Partnern also künftig auch die passenden Kodak-Scanner anbieten."

Kodak bei Scanpoint

Zum Produktportfolio gehören seit zirka einem Jahr auch die Dokumentenscanner von BÖWE BELL + HOWELL, die von Kodak gekauft wurden. Sie sind bekannt für ihre hohe Qualität, ermöglichen eine zuverlässige und kostengünstige Dokumentenerfassung und zeichnen sich unter anderem durch hohe Scan-Geschwindigkeit aus. In Österreich werden sie bereits heute erfolgreich im Highend-Bereich eingesetzt.

Dazu Jäger: „Kodak verfügt in Österreich - flächendeckend - über ein exzellentes Servicenetz, auf das wir und unsere Kunden auch zugreifen können."

„Mit Scanpoint und seinem erfahrenen Team haben wir den idealen Partner gefunden, um mit Kompetenz, Verlässlichkeit und unseren exzellenten Produkten die Position von Kodak in Österreich weiter auszubauen", betont Peter Zurflueh, Key Account Manager für Document Imaging D/A/CH bei Kodak.

Scanpoint Europe Holding GmbH

Die Scanpoint-Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Wien ist eine 100%ige Tochter der Österreichischen Post AG und hat sich auf die digitale Postzustellung spezialisiert. In sechs Produktionsstätten in Österreich und einer weiteren in der Slowakei digitalisiert Scanpoint für seine Kunden jährlich Millionen von Briefen und Dokumenten und stellt diese dann elektronisch zu.

Wenn Sie Fragen haben oder weitere Informationen wünschen: Ich freue mich von Ihnen zu hören.

SCANPOINT BUSINESS BREAKFAST

11. November 2010, 9.00-12.00: Business Breakfast Wien, Sky Bar
Case Summary „ENERGIE STEIERMARK" - Produktlaunch „Digitaler Umzug" und „Digitale Spesenabrechung" - Vorstellung der Partnerschaft mit Kodak

18. November 2010, 9.00-12.00: Business Breakfast Graz, Aiola City
Case Summary „ENERGIE STEIERMARK" - Produktlaunch „Digitaler Umzug" und „Digitale Spesenabrechung" - Vorstellung der Partnerschaft mit Kodak

Scanpoint
EIN UNTERNEHMEN DER POST.AT GRUPPE

Scanpoint Europe Holding GmbH
Mag. Roman Jäger
Postgasse 8
Tel: (0)1 512 21 21 - 0
www.scanpoint.at

PROMOTION

„Wir vernetzen Business"

Der Dokumentenspezialist Xerox hat durch den Kauf der ACS seine Marktposition stark erweitert. MONITOR sprach über die aktuelle Unternehmsentwicklung mit Sandra Kolleth, stellvertretender General Manager Xerox Austria, und Andreas Letto, ACS Vice President Service Transitions Europe.

Dominik Troger

Multitouchtable mit **Mario Jarmasz**, Forscher im Xerox Research Centre Europe, und **Patricia Mader** von Xerox. Die Lösung lernt Textdateien, Bilder sowie Kombinationen aus beidem zu kategorisieren und ordnet Dokumente automatisch in Datenstapel. (Bild: Xerox)

Durch den Kauf der ACS im Februar 2010 wurde der Dokumentenspezialist Xerox zu einem der weltweit größten Anbieter von Business Process Outsourcing. ACS (Affiliated Computer Services) erzielte im letzten Geschäftsjahr an die 6,5 Mrd. US-Dollar Umsatz. Das amerikanische Unternehmen wurde Ende der 1980er-Jahre gegründet und startete zuerst im Segment IT-Outsourcing. Durch Börsegang und Akquisitionen wuchs es zu einem der größten Anbieter im Bereich Business Process Outsourcing (BPO).

Prozessunterstützende Dienstleistungen

Das Unternehmen bedient mit seinen prozessunterstützenden Dienstleistungen sowohl den öffentlichen, als auch den privaten Sektor. Das Angebot umfasst Customer Care, Finanz- und Rechnungswesen, Personal-Management, Transaktionsverarbeitung, öffentliche Verwaltung und Transport sowie IT-Outsourcing. In Europa sei man aber mit rund 15 % Umsatzanteil derzeit noch weniger aktiv, so Letto: „Durch die globale Präsenz von Xerox mit starker regionaler Verankerung ergeben sich hier große Wachstumspotenziale."

Zielgruppe der ACS sind Großunternehmen und Unternehmen mit entsprechend hohen Anforderungen zum Beispiel bei der hochvolumigen Transaktionsverarbeitung. Bekannte Referenzen in Europa sind Motorola, General Motors, Michelin.

Laut Sandra Kolleth vervierfacht sich für Xerox durch den Kauf der ACS das weltweite Marktpotenzial. „Kunden suchen vermehrt nach Komplettlösungen aus einer Hand, vom Dokumentenmanagement über Geschäftsprozessoptimierung bis hin zu Druckoutsourcing und Back- und Frontoffice-Outsourcing. Durch den Kauf von ACS kann Xerox dieses große Portfolio nun auf höchstem Niveau anbieten", betont Kolleth.

„Grünes Drucken" & MPS

Das starke Engagement von Xerox im Bereich BPO spiegelt die Nachfrage des Marktes wieder. Bezogen auf den Drucker- und Dokumentenbereich ist man hier schon seit vielen Jahren aktiv und bietet den heimischen KMUs und Großunternehmen entsprechende Angebote. Managed Print Services (MPS) spielen auch bei der Kostensenkung und der ökologische Ausrichtung des Druckerparks eine wichtige Rolle.

„Mit einem MPS-Ansatz können Unternehmen bis zu 30 % der druckerbezogenen Kosten einsparen, ihre Produktivität steigern, nachhaltiger als bisher wirtschaften und dadurch Umweltziele unterstützen", berichtet Kolleth.

Hinzu kommt, dass Xerox als einer der führenden Anbieter von Managed Print Services alle Elemente der Druck-Infrastruktur einer Organisation einbezieht. Das Spektrum reicht dabei vom vernetzten Büro über das betriebsinterne Druck-Zentrum bis zum virtuell ins Netzwerk integrierten Mitarbeiter. Auf der technologischen Seite sorgte man mit dem im Jahr 2009 präsentierten Festtintendrucker ColorCube, einem A3-Solid-Ink-Multifunktionssystem und einem speziellen Preissystem für die Verknüpfung von Umweltrelevanz mit Kostenreduktion.

„Ein wesentlicher Schwerpunkt der Xerox-Forschung liegt derzeit in der Verbesserung der Produktivität der Wissensarbeiter am Arbeitsplatz der Zukunft."
Sandra Kolleth, stellvertretende General Manager Xerox Austria

„Smarter Document Management"

„Ein wesentlicher Schwerpunkt der Xerox-Forschung liegt derzeit in der Verbesserung der Produktivität der Wissensarbeiter am Arbeitsplatz der Zukunft", so Kolleth.

Ein aktuelles Beispiel aus der Xerox-Forschung ist das „Smarter Document Management", eine Lösung die den Umgang mit unstrukturierten Informationen automatisiert und die Wissensarbeit deutlich effizienter gestalten soll. Die Entwicklung des Xerox Research Centre Europe in Frankreich macht Dokumente quasi „intelligent" und lässt sich auf einem Touchscreen umsetzen.

www.xerox.at

Wirtschaftlichkeit im Fokus

Kyocera, Anbieter von Kopier- und Multifunktionssystemen, ortet im Bereich Dokumenten-Output große Einsparungsmöglichkeiten. Demnach wird rund 1% des Jahresumsatzes von Unternehmen für Prozesse rund um das Drucken von Dokumenten aufgewendet.

Dominik Troger

FS-3140MFP A4-Multifunktionssysteme für Schwarzweiß-Druck inklusive Faxfunktion (Bild: Kyocera)

„Etwa 90 % der Unternehmen kennen nicht ihre Druckkosten", berichtet Dietmar Nick, Geschäftsführer bei der Kyocera Mita Austria GmbH. Außerdem werden viele Kostenfaktoren in diesem Umfeld nicht wahrgenommen, wie etwa die Hamsterbevorratung von Verbrauchsmaterialien. Auch heterogene Output-Strukturen sind einer der größten Kostentreiber im Unternehmen. Viele verschiedene Hersteller und Systeme erhöhen den administrativen Aufwand aller betroffenen Abteilungen signifikant.

„Trotz der wirtschaftlich schwierigen Lage konnten wir unsere Position im österreichischen Laserdruckermarkt weiter ausbauen." **Dietmar Nick**, Geschäftsführer der Kyocera Mita Austria GmbH

Bei Kyocera hat man aus diesem Grund einen großen Fokus auf das wirtschaftliche Drucken gelegt. Neben der Optimierung des Geräteparks wurde mit den Managed Document Service (MDS) ein flexibles Instrumentarium geschaffen, um Unternehmen wirtschaftliches Drucken und Kopieren zu ermöglichen.

Managed Document Service (MDS)

„MDS analysiert und optimiert die Gerätelandschaft. Dadurch wird eine signifikante Verbesserung beim Ablauf der Dokumentenverarbeitung erreicht", erläutert Thomas Wegeler, Vertriebsleiter bei Kyocera Mita Austria.

Das Service basiert auf der Basis von Analyse, Optimierung und Management des Dokumentenoutputs innerhalb eines Unternehmens. Es bietet zwölf Bausteine an, die je nach Anforderung ausgewählt werden können, um in einem Unternehmen effizient Dokumentenprozesse umzusetzen.

Es werden mit den Kunden Erfolgskriterien festgelegt und diese werden auch überprüft, wie Wegeler betont. MDS bezieht dabei auch Drucker anderer Hersteller mit ein und verlangt kein Reengineering des Druckerparks. „Die Entwicklung einer individuellen Optimierungsstrategie ist eine der zentralen Aufgaben von Kyocera Managed Document Services. Dabei bauen wir weitestgehend auf bestehenden Ressourcen auf und begrenzen Neuinvestitionen auf das Minimum", so Wegeler.

Das Programm wird vom autorisierten Fachhandel angeboten - Kyocera vertritt ein ausschließliches Fachhandelskonzept.

Erfolgreiche Marktentwicklung

„Obwohl der österreichische Laserdruckermarkt im Vergleich zum Vorjahreszeitraum im ersten Halbjahr 2010 um 18,6 % zurückging, konnte sich Kyocera sehr gut positionieren", berichtet Nick. Der japanische Drucker- und Kopiererhersteller konnte seinen Anteil im Gesamtmarkt um 4,5 % auf nunmehr 7 % ausbauen (Quelle: IDC). Als Wachstumstreiber hat sich vor allem das Segment der Schwarzweißdrucker von 21 bis 30 Seiten/Minute erwiesen. Hier konnte das Unternehmen im zweiten Quartal des Jahres 2010 die Stückzahlen im Vergleich zum Vorjahr ganz erheblich steigern, weiß Nick.

Der österreichische Farb-Markt verzeichnete in den ersten sechs Monaten des Jahres 2010 deutliche Verluste. Während im selben Zeitraum des Jahres 2009 insgesamt noch 17.702 Geräte abgesetzt wurden, sank diese Zahl nun auf 11.594 verkaufte Systeme. Im Gegensatz zur Entwicklung des gesamten Farblaserdruckermarkts konnte sich Kyocera auch hier gut positionieren und seinen Marktanteil in der Halbjahresbetrachtung im Vergleich zum Vorjahr um 2,6 % auf insgesamt 4 % ausbauen.

Neue Modelle

Mit dem FS-3040MFP und dem FS-3140MFP launcht das Unternehmen die nächste Generation seiner Schwarzweiß-A4-Multifunktionsgeräte mit ressourcenschonender Ecosys-Technologie. Als Highspeed-Systeme mit serienmäßiger Duplexfunktion sind sie für die Anforderungen in mittleren und großen Büroumgebungen ausgestattet.

Die Palette an Farbgeräten wurde mit den Modellen FS-C2026MFP und FS-C2126MFP erweitert. Die kompletten Neuentwicklungen sind mit ihrem Funktionsumfang und der Geschwindigkeit von bis zu 26 Seiten pro Minute vor allem für den Einsatz in mittleren Arbeitsgruppen konzipiert. Sie sollen dort für wirtschaftliches Drucken, Scannen, Faxen und Kopieren sorgen.

www.kyoceramita.at

Kostenschonendes Drucken für KMUs

Auch kleine und mittlere Unternehmen müssen auf ihre Druckkosten schauen. HP hat eine Reihe neuer Lasermodelle gelauncht und verspricht rasche Amortisation. Auf der HP Ideas 2010 im Wiener Museum für Angewandte Kunst (MAK) wurden die aktuellen HP-LaserJet-Modelle präsentiert.

Dominik Troger

Der kompakte HP LaserJet P1102

Mit einer weltweiten Kampagne möchte HP derzeit aufzeigen, wie kleine und mittelständische Unternehmen Druckkosten sparen können. Ziel der Kampagne ist es, bewusst zu machen, wie der Erfolg eines Unternehmens von Faktoren beeinflusst wird, die auf den ersten Blick nicht direkt ersichtlich sind.

Zu diesen versteckten Kosten gehören beispielsweise die Arbeitszeit, die Mitarbeiter investieren müssen, wenn der Drucker nicht reibungslos funktioniert, die entsprechende Tonerkassette nicht vorrätig ist oder ein höherer Papierverbrauch durch Nachdrucke wegen fehlerhafter Druckergebnisse entsteht. Teil des Kommunikationsprogramms ist eine strategische Partnerschaft mit der International Data Group (IDG).

„Viele Dinge werden in Unternehmen heutzutage als Kostenfaktor gesehen statt als Beitrag zum Geschäftserfolg. Häufig sind wir aber gerade durch Kleinigkeiten produktiver und effizienter. Das sind Faktoren, die oftmals von Firmen nicht berücksichtigt werden", erläutert Mag. Michaela Novak-Chaid, Direktorin Imaging & Printing Group Österreich.

Kosten im Fokus

HP liegt damit im allgemeinen Trend, der von allen großen Druckerherstellern derzeit forciert wird: Die Unternehmen wissen einfach nicht, was ihnen ein Ausdruck „wirklich" kostet. Deshalb wird seitens der Gerätehersteller massive Informationsarbeit geleistet - und bei der Gerätekonzeption zunehmend die Reduktion der Toner-, Energie- und Papierkosten berücksichtigt.

Eine Schlüsselrolle spielen dabei der Toner und das Design der Kartuschen. HP hat zum Beispiel für seine neuen Modelle die Kartuschen verkleinert, den Kunststoffanteil reduziert sowie den Energieverbrauch für das Fixieren des Toners auf dem Papier. Das senkt auch den Wartungsaufwand.

Die aktuellen Modelle wurden auf der HP Ideas 2010 im Wiener Museum für Angewandte Kunst (MAK) präsentiert.

HP EPRINT ENTERPRISE MOBILE SOLUTION

Mit der HP ePrint Enterprise Mobile Solution lassen sich Dokumente von unterwegs mit dem BlackBerry abrufen und ausdrucken.

Die HP ePrint Enterprise Mobile Solution ermöglichen BlackBerry-Smartphones das Drucken unabhängig vom Standort. Da der Webservice druckerunabhängig funktioniert, ist für die Nutzung keine Treiberinstallation und kein bestimmtes Betriebssystem auf dem Smartphone erforderlich.

Der Nutzer muss sich für den Service zudem nicht separat einloggen, daher gehören auch Schwierigkeiten mit dem VPN-Zugang der Vergangenheit an. Voraussetzung für den Service ist ein Internetzugang über das BlackBerry- Endgerät und die HP-ePrint-Applikation.

Die HP-ePrint-Applikation lässt sich mit der Print-Taste starten und ermöglicht, den gewünschten Drucker auszuwählen. Dabei können alle netzwerkfähigen Drucker im gesamten Unternehmen genutzt werden. GPS-fähigen BlackBerrys steht zudem die GPS-Suchfunktion zur Verfügung, mit der sich der nächstverfügbare Drucker ausfindig machen lässt. Neben den unternehmenseigenen Netzwerkdruckern gibt es auch öffentliche Standorte, die den HP-ePrint-Service anbieten, beispielsweise Hotels, Flughäfen oder Cafés.

Nach Auswahl des Druckers werden die technischen Daten des Geräts sowie Informationen zum Dokument angezeigt. Ist der Auftrag mit der Print-Taste bestätigt, erhält der Anwender per E-Mail einen Code, mit diesem er das Dokument am ausgewählten Drucker in Empfang nehmen kann.

Hier konnte man einen Blick auf die neuesten HP LaserJets werfen und ihre „Sparfreudigkeit" hinterfragen.

Auto-On-/Auto-Off

Bereits im Frühjahr 2010 brachte HP drei Druckerserien auf den Markt, die ganz unter das Motto „Einsparung" gestellt wurden. Dazu zählt die HP LaserJet Pro P1102 Serie, die Multifunktionsgeräte HP LaserJet Pro M1132/M1212nf sowie die Modelle HP LaserJet Pro P1566/P1606dn. Alle drei Serien verfügen über die HP-Smart-Install-Funktion, dank derer das Gerät laut Hersteller innerhalb von zwei Minuten einsatzbereit ist. An den PC oder das Notebook per USB-Kabel angeschlossen, installiert sich der Drucker unter Windows 7 selbst, eine CD ist nicht mehr notwendig.

Ein neues Feature ist die Auto-On/Auto Off-Technologie die zum Beispiel beim HP LaserJet P1102 zum Einsatz kommt. Dadurch versetzt sich der Drucker bei Nichtgebrauch in einen Tiefschlafmodus und wird bei Anfallen eines Druckjobs rasch wieder in Betriebsstatus versetzt. Die „Aufwachzeit" wird mit achteinhalb Sekunden angegeben. Laut internen HP-Testes lässt sich der Stromverbrauch damit um bis zu 66 % senken.

Das kompakte Gerät gibt es in den Varianten HP P1102 und der HP P1102w („w" für wireless). Es handelt sich um die derzeit beiden kleinsten LaserJet-Modelle von HP, und sie eignen sich für Privatanwender, Selbständige und Mitarbeiter in kleinen Unternehmen gleichermaßen.

„Leise"-Laser für KMUs

Speziell für den Einsatz im KMU-Bereich wurde die HP-Modelle LaserJet Professional P1606dn und P1566 entwickelt. Beim P1606dn handelt es sich um ein netzwerkfähiges Lasergerät für kleine Arbeitsgruppen. Der P1566 wurde als leistungsstarker Einzelplatzdrucker konzipiert.

Die beiden Modelle schaffen in Spitzenzeiten ein Druckvolumen von bis zu 8.000 Seiten im Monat. Das empfohlene Druckvolumen beider Drucker liegt bei 250 bis 2.500 Seiten monatlich. Die Druckgeschwindigkeit beträgt bis zu 25 Seiten pro Minute beim HP LaserJet Professional P1606dn und bis zu 22 Seiten pro Minute beim Modell P1566.

„Ich bin davon überzeugt, dass die ePrint-Technologie zukunftsweisend ist." Mag. **Michaela Novak-Chaid**, Direktorin Imaging & Printing Group Österreich

Über den Steuerungsmodus „Quiet Mode" wird die Lärmbelästigung beim Drucken deutlich reduziert und das unabhängig davon, welcher Druckmodus ausgewählt wird. In diesem Modus drosseln die HP-LaserJet-Geräte automatisch ihre Druckgeschwindigkeit, die einen Großteil des Drucklärms verursacht.

www.hp.com/at
www.hp.com/carbonfootprint
www.hp.com/go/printcosts

Bis zu 50% Kostenersparnis beim Farbdruck.
Xerox ColorQube™ sorgt für stapelweise Einsparungen.

Mit den revolutionären Multifunktionssystemen der neuen Xerox ColorQube™ 9200-Serie können Sie Ihre Kosten für den Farbdruck im Vergleich zu herkömmlichen Farb-Laserdruckern um bis zu 50 %* senken, ganz ohne Einbußen in Sachen Qualität. Und weil ColorQube™ mit der einzigartigen Xerox Solid Ink-Technologie arbeitet, vereinfacht das nicht nur die Bedienung, sondern reduziert auch den Abfall um 90 %. Egal, wie arbeitsintensiv Ihre Büroumgebung ist: Dieses Hochleistungs-Multifunktionssystem liefert Ihnen brillanten Farbdruck, der Sie weniger denn je kostet.

0800 21 85 33
xerox.at

© 2009 Xerox Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Xerox®, das „sphere of connectivity"-Logo und ColorQube™ sind Warenzeichen der Xerox Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.
*Die Berechnung der Einsparungen basiert auf dem Vergleich der Kosten einer Farbseite in der Stufe „Ausdrucksvolle Vollfarbe" mit den Kosten einer Seite in der Stufe „Alltagsfarbe" des gestaffelten Xerox ColorQube™ Preisplans. Für die meisten Anwender, die typische Bürodokumente drucken, zählt der Großteil der Farbseiten zur Stufe „Alltagsfarbe".

Ready For Real Business xerox

salzburg research

FORSCHUNG AUSTRIA
Zukunft verbindet.

Mobiler Handy-Reiseführer „tripwolf“ auf Erfolgskurs

tripwolf, der im Auftrag der gleichnamigen Firma vom Salzburg Research Kompetenzzentrum e-Motion - IKT in der Tourismus-, Sport- und Freizeitindustrie entwickelte kostenlose Reiseführer sicherte sich mit rund 150.000 Downloads (Stand August 2010) den 6. Platz unter den meist geladenen Reise-Apps im App Store.
Die entwickelte App informiert Reisende schnell und aktuell über Länder, Regionen und Städte auf der ganzen Welt in Form von Infos renommierter Reiseverlage und Insidertipps der rund 55.000 Mitglieder der "tripwolf-community". Der Reiseführer bietet so für jedes Reiseziel eine Auswahl der landesspezifischen „Hot Spots“ und umfangreiche Informationen zu Kultur, Erholung, Sport, Nachtleben, Kulinarik, Unterkunft und Shopping.

„Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es durch den IKT-Bereich möglich, Nischen für neue Produkte zu finden und diese marktorientiert und erfolgreich umzusetzen.“

Dr. Markus Lassnig, der Leiter des e-Motion Kompetenzzentrums

Aktuell wurde der Online-Reiseführer tripwolf (http://www.tripwolf.com/de) mit Funktionen für „erweiterte Realität“ (Augmented Reality - AR) ergänzt. Daten zu den Sehenswürdigkeiten, Restaurants oder Hotels werden so zu den Reiseführer-Informationen auf dem Bildschirm automatisch eingeblendet. Die App funktioniert auch offline, sodass teure Roaminggebühren im Ausland vermieden werden können.

Smarte IT-Lösungen für Tourismus, Sport und Freizeit

Mit dem Kompetenzzentrum e-Motion geht Salzburg Research auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Tourismus-, Sport- und Freizeitindustrie optimal ein und unterstützt die Branche mit neuen Technologien. Das Leistungsportfolio reicht dabei von Beratung, Forschung und Prototypenentwicklung im Bereich der Intelligenten Mobilität, der Barrierefreiheit in Tourismus und Freizeit hin zu marktorientiertem Innovationsmanagement.

FORSCHUNG AUSTRIA

Als Dachverband der außeruniversitären Forschungslandschaft vereinigt FORSCHUNG AUSTRIA das Forschungs-Know-how von rund 2.500 WissenschafterInnen einerseits zum unmittelbaren Nutzen für die heimische Industrie und andererseits, um die Visibilität der heimischen außeruniversitären Forschungskompetenz in der globalen Scientific Community zu erhöhen.

Gemeinsam erwirtschaften die forschenden Mitglieder der FORSCHUNG AUSTRIA jährlich rund 250 Millionen Euro und haben im Rahmen der Initiative „Innovationsscheck“ zusätzlich rund 630 kleine und mittlere Unternehmen für gemeinsame Forschungsaktivitäten gewonnen.

Mitglieder:
> ACR Austrian Cooperative Research > AIT Austrian Institute of Technology > CTR Carinthian Tech Research AG > JOANNEUM RESEARCH Forschungsgesellschaft mbH > UAR Upper Austrian Research GmbH > salzburg research > Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie > Verlagsgruppe BOHMANN

Kontakt: Forschung Austria, T: +43 1 740 95 119, E: office@forschungaustria.ac.at, www.forschungaustria.ac.at

Coole Effizienz im Rechenzentrum

Novomatic setzt auf Kühlsysteme und konvergente Infrastruktur von HP.

Coole Effizienz: Novomatic vertraut im Rechenzentrum auf IT-Infrastruktur von HP (Foto: Novomatic)

Einen kühlen Kopf hat Novomatic bewahrt und bei der Ausstattung des neuen Rechenzentrums auf HP gesetzt. Auf der Einkaufsliste: 35 neue Multi Cooling Racks, sechs neue ProLiant-Server, insgesamt rund 80 Networking Switches für das neue Netzwerk sowie neue Speichersysteme der HP Storage Works EVA-Familie. Diese stießen zu den bisherigen IT-Systemen, die teilweise ins neue Rechenzentrum übernommen wurden. Das konkrete Ergebnis: eine ressourcensparende, ausfallsichere und konvergente Infrastruktur aus einer Hand, die die Strom- und Wartungskosten um ein Vielfaches und die Serveranzahl von 100 auf 25 reduziert.

Power&Cooling-Rechenzentrum in nur drei Wochen

„Das Rechenzentrum ist die wichtigste Drehscheibe von Novomatic. Viele unserer Spielangebote sind ohne IT gar nicht möglich. Daher können wir uns hier kein ‚IT-Glückspiel' erlauben. Dank HP haben wir die Sicherheit - und zudem eine flexible Infrastruktur, die schnellen Wandel und Service-Erweiterungen in der Zukunft unterstützt", erklärt Emil Huber, IT-Systemmanager der Austrian Gaming Industries, des Tochterunternehmens für interaktives, elektronisches Glückspiel von Novomatic.

Mit dem Neubau der Konzernzentrale in Guntramsdorf setzte Novomatic auch die Modernisierung des Rechenzentrums auf die Agenda. Zwölf Monate dauerte die Planung, vier Monate der Bau. Und innerhalb von nur drei Wochen war die neue Infrastruktur von HP implementiert - ohne den Live-Betrieb zu unterbrechen.

Besonders am Herzen lag Huber dabei die „coole Effizienz" im Rechenzentrum. Die neuen Multi Cooling Racks sowie ein ausgeklügeltes Power&Cooling-Konzept sorgen dafür, dass Hotspots, also vereinzelte Wärmenester im Rechenzentrum, vermieden werden. „Wir kühlen jetzt nicht mehr das gesamte Rechenzentrum gleichermaßen, sondern punktuell dort, wo es sein muss. Und das spart natürlich Kosten", so Huber.

Raum für IT-Innovationen

Dass das neue Rechenzentrum in dieser Form umgesetzt werden konnte, verdankt Novomatic dem Ansatz der konvergenten Infrastruktur von HP. Dieser setzt auf Vereinfachung und Virtualisierung. Ziel ist es, IT-Silos aufzulösen und eine flexible Umgebung mit virtualisierten Pools zu schaffen. In dieser werden dann einzelne Anwendungen entsprechenden Geschäftsprozessen einfach nach Bedarf zugeordnet.

Auch Huber unterstreicht die Bedeutung dieser Vorgangsweise: „Die vom HP angebotenen ProLiant Server bieten uns die perfekte Grundlage zur Virtualisierung - und damit zur besseren Nutzung der getätigten Investitionen." Die Folge: Zusätzliches Budget wird freigeschaufelt, das Raum schafft für IT-Innovationen. „So investieren wir in unser Wachstum", resümiert Huber.

www.hp.com/go/ci

PROMOTION

Kompakt. Skalierbar. Kostensparend.

3-phasige standalone USV-Lösung

newave

PowerScale

10 – 20 kW

Die All-in-one Lösung für maximalen Schutz der Stromversorgung!

Highlights

- Parallelfähig (bis zu 20 Einheiten)
- Echte online Doppelumwandlung
- Minimale Betriebskosten (TCO)
- Interne und/oder externe Batterien

Technische Details

- THDi < 3 %
- Eingangsleistungsfaktor > 0.99
- Wirkungsgrad bis zu 95.5 %
- 100 % Wirkleistung bei cos φ 1
- Eco-Modus bei 98 %

Newave Österreich GmbH · Laxenburgerstrasse 252, A- 1230 Wien · T +43 (1)710 96 70 16 / F +43 (1)710 96 70 12 · info@newaveups.at / www.newaveups.at

Hosted Web Security Services für Remote-User

Für IT-Verantwortliche hat die anhaltende Wirtschaftskrise meist eine drastische Folge: Die Budgets werden gekappt, während gleichzeitig die IT-Systeme die Produktivität der Mitarbeiter ankurbeln sollen. Hosted Web Security Services sind ein eleganter Ausweg aus dieser Zwickmühle.

Fachkommentar von Christian Wirsig

Kleine und mittelständische Unternehmen sitzen besonders eng in der Zwickmühle, denn die Remote-Anbindung von Mitarbeitern ist nicht nur ein Thema für Großunternehmen. Im Gegenteil, denn wenn es um IT-Infrastrukturen geht, liegen Mittelstand und Enterprise nah beieinander. Der Zugang zu Informationen und Anwendungen ist für die Mitarbeiter in jeder Organisation Pflicht, und dass das Ganze schnell, sicher und flexibel gehen muss, versteht sich von selbst.

Doch das treibt vielen IT-Verantwortlichen den Schweiß auf die Stirn. Denn während man IT-Security im Unternehmen noch im Griff behalten kann, sind reisende Mitarbeiter nicht so ohne weiteres an die Security-Richtlinien des Unternehmens gebunden. Schnell sind Browser und Messenger vom USB-Stick gestartet, der Virenscanner wegen zu langsamer mobiler Datenverbindung nicht aktuell gehalten und der Rechner über einen Drive-by-Schädling infiziert. Doch wie kann der IT-Administrator mit dieser verteilten Mitarbeiter-Struktur vor IT-Bedrohungen wirksam schützen?

Hosted Web Security Services als Ausweg

Mit Hosted Web Security Services können Administratoren auch die Notebooks der mobilen Mitarbeiter absichern. Hosted-Security-Dienste verbinden dabei höchsten Schutz mit überschaubaren, transparenten und planbaren Kosten. Ähnlich wie bei Hosted E-Mail Security gibt es etwa von Kaspersky einen Hosted Web Security Service, der den Zugang zum Internet auch für mobile Mitarbeiter absichert. Dabei ist Web-Security viel anspruchsvoller als E-Mail-Sicherheit, denn es macht nichts aus, wenn eine E-Mail mit fünf Sekunden Verzögerung eintrifft. Braucht eine Webseite jedoch für jede Aktion nur eine Sekunde länger, werden Benutzer entnervt aufgeben.

Die Hosted Web Security Services von Kaspersky Lab agieren als Proxy, alle Seitenaufrufe der Mitarbeiter werden also zunächst an die Systeme im Datenzentrum geleitet und dort auf Schädlinge sowie auf den Ursprungs-URL überprüft. Der Vorteil besteht darin, dass schädlicher Code und Spyware sofort ausgefiltert werden, noch bevor sie ins Unternehmensnetzwerk eindringen können. Außerdem werden Zugriffe auf unerwünschte Webseiten unterbunden. Für die Anwender ist das gesamte Verfahren dabei völlig transparent. Der Administrator spart sich nervige Arbeiten wie das Patchen der Security-Lösung, er hält aber über ein Web-Interface alle Fäden für die Konfiguration der Sicherheitslösung in der Hand.

Sichere mobile Mitarbeiter

Doch wie bindet man die Außendienstler so an den Hosted Web Security Service an, dass sie ihn nicht umgehen können? Schließlich besteht die Schwierigkeit darin, dass es viele verschiedene Möglichkeiten gibt, unterwegs online zu gehen. Am beliebtesten sind UMTS und der Webzugang über ungesicherte WLAN-Hotspots. Die Kaspersky-Lösung stimmt in diesem Fall den Hosted Web Security Service auch auf Remote User ab, die sich außerhalb des Unternehmens befinden. Technisch gesehen muss hier nur ein kleiner Netzwerk-Treiber installiert werden, der sich auf den IP-Stack setzt und den gesamten Web-Traffic über das Kaspersky-Datenzentrum umleitet. Dort kann der Datenstrom auf Schädlinge geprüft und gegebenenfalls gefiltert werden. Darüber läuft jede Netzwerk-Verbindung nach außen - egal ob via UMTS, WLAN oder klassisch über Netzwerkkabel vom Home Office aus.

Christian Wirsig ist Communications Manager bei Kaspersky Deutschland

Die User können auch einen alternativen Web-Browser via USB-Stick starten, der ebenfalls an den Service gebunden ist. So können Mobil-Nutzer den Security-Dienst nicht umgehen, wie das oftmals bei VPN-Verbindungen passiert. Außerdem gut: Der Netzwerkverkehr zwischen User und dem Datenzentrum wird automatisch per SSL verschlüsselt. So haben Administratoren nicht nur die Mitarbeiter an den Unternehmensstandorten im Griff, sondern auch die reisende Belegschaft - denn natürlich kann verhindert werden, dass der Service von den Benutzern abgeschaltet oder manipuliert wird.

Aber es gibt noch andere technische Vorteile über das pure Scannen nach Schädlingen hinaus: Nützlich ist etwa der so genannte Prescan: Dabei werden die Links auf einer erlaubten Webseite, etwa die Ergebnisse einer Google-Suche, automatisch auf Schädlinge untersucht. Der Prescan lässt sich per Checkbox für verschiedene Nutzer oder Gruppen einschalten. Er empfiehlt sich besonders für Nutzer, die unterwegs auf schmalbandige Verbindungen angewiesen sind.

Der Schutz mobiler Mitarbeiter ist für Unternehmen eine der aktuell großen Security-Herausforderungen. Ein Hosted Security Service kann dieses Problem elegant lösen.

www.kaspersky.com/de

VORTEILE EINER HOSTED WEB SECURITY

- 1. Permanent up-to-date (unabgängig von lokalen Updates)
- 2. Zentrales Policy Enforcement für interne User und Traveluser
- 3. Travel User müssen nicht über das Firmen-VPN surfen (dadurch Kostensenkung bei besserer Performance)
- 4. Wie immer bei einer Hosted-Lösung keine Hardware-Kosten
- 5. Planbare Kosten, da SLA-basierter Service

VORSCHAU MONITOR 09|2010

AKTUELLE SECURITY- UND NETZWERK-TRENDS

IT IN DER ÖFFENTLICHEN VERWALTUNG

Inserentenverzeichnis

Comarch / Semiramis 2.U
CPS Radlherr 23
CSB 19
Cubeware 25
Distrelec 37
Forschung Austria 44
Holzhausen Verlag 29
HP 45
i2s 16
Kyocera 4.U
Linbit 35
Messe Stuttgart 11
Microsoft 20
Nittmann & Pekoll 9
Newave 45
pmOne 27
proAlpha 13
Psipenta 13
Scanpoint 39
Unit IT 17
Winterheller 31
Xerox 43

So erreichen sie uns: Abohotline: 01-74095-466
E-Mail: abo.zv@bohmann.at, MONITOR im Internet: www.monitor.co.at

Allgemeine E-Mail-Adresse: ..... office@monitor.co.at
Chefredakteur: Mag. Dominik Troger ..... troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung: Katharina Lützelberger ..... luetzelberger@monitor.co.at
Teamassistenz: Jennifer Falmbigl ..... falmbigl@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs ..... hegedues@monitor.co.at

IMPRESSUM

Medieninhaber, Verleger und Herausgeber: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Geschäftsführer:** Dr. Gabriele Ambros, Gerhard Milletich - **Chefredakteur:** Dominik Troger - **Autoren:** Conrad Gruber, Daniel Liebhart, Katharina Lützelberger, Frank Naujoks, Alexandra Riegler, Stefan Sexl, Volker Vorburg, Christine Wahlmüller, Christoph Weiss, Christian Wirsig - **Anzeigenleitung:** Katharina Lützelberger - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.: 01-74095-466, E-Mail: abo@bohmann.at - **Druck:** Leykam Druck GmbH und Co. KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfl. - **Verlags- und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 9 x im Jahr - **Einzelverkaufspreise:** 3,80 Euro - **Monitor-Jahresabo:** 30,- Euro - **Auslandsabo:** 51,60 Euro - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2010 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Bieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion“ gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen. MONITOR bekennt sich selbstverständlich zur gesellschaftlichen Gleichstellung von Frau und Mann. Bei allen Bezeichnungen, die auf Personen bezogen sind, meint die gewählte Formulierung beide Geschlechter.

ÖAK Österreichische Auflagenkontrolle
Druckauflage 1. Halbjahr 2010: 14.500

PRESSE DOKUMENTATIONS NUTZUNG PARTNER

HELLO MR. COLOURFUL.

MIT UNS IST ES GÜNSTIGER, FARBIGE AKZENTE ZU SETZEN.

KYOCERA macht es Ihnen noch leichter, mit dem gezielten Einsatz von Farbe zu beeindrucken. Entdecken Sie brillante Office-Qualität in Verbindung mit außergewöhnlicher Zuverlässigkeit und konkurrenzloser Wirtschaftlichkeit. Denn dank des Einsatzes langlebiger Komponenten arbeiten unsere Systeme nicht nur nahezu störungsfrei, sondern auch zu den niedrigsten Seitenpreisen ihrer jeweiligen Klasse.

KYOCERA. Wirtschaftlicher drucken und kopieren.

THE NEW VALUE FRONTIER

KYOCERA

KYOCERA MITA GmbH AUSTRIA – Infoline 0810-207010 – www.kyoceramita.at
KYOCERA MITA Corporation – www.kyoceramita.com